

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE QUITO**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE GERENCIA Y LIDERAZGO

**Tesis previa a la obtención del Título de:
INGENIERO EN GERENCIA Y LIDERAZGO**

**DISEÑO DE UN PLAN DE EXPANSIÓN DE MERCADO PARA LA
COMPAÑÍA GALLEGOS VALAREZO & NEIRA CIA. LTDA UBICADA EN
EL SECTOR IÑAQUITO AL NORTE DE QUITO.**

**AUTOR/A:
CATALINA GABRIELA TAPIA PAREDES**

**DIRECTOR:
ING. FERNANDO BELTRÁN**

Quito, Diciembre 2010

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

Los conceptos desarrollados, análisis realizados y las conclusiones del presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad de Catalina Gabriela Tapia Paredes.

Quito, Diciembre 2010

Catalina Gabriela Tapia Paredes



CARTA DE AUTORIZACIÓN

Yo Fernando Beltrán certifico que la Srta. Catalina Gabriela Tapia Paredes realizo la presente tesis y se encuentra apta para la respectiva presentación.

Quito, Diciembre 2010

Ing. Fernando Beltrán



DEDICATORIA

Dedico este trabajo principalmente a Dios por ser el sostén fundamental en mi vida y mi Virgen Guadalupe quién me ayudado y me ha dado fuerzas para seguir, a mi familia por haberme brindado su amor, confianza, y apoyo incondicional, a cada uno de mis amigos por estar a mi lado en todos aquellos momentos en los que los he necesitado, y en general a todas las personas que confiaron en mí.

Catalina Gabriela Tapia Paredes

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios por haberme brindado la sabiduría y la fortaleza que me permitieron alcanzar esta meta tan importante en mi vida, a mis padres quienes con su amor, comprensión y esfuerzo diario me motivaron a seguir adelante en cada etapa de mi vida, a la Compañía Gallegos Valarezo & Neira por brindarme el apoyo necesario para la creación de esta tesis, al Ing. Fernando Beltrán director de este trabajo, quien con su conocimiento y su valioso tiempo aportó enormemente a la realización de este trabajo.

Catalina Gabriela Tapia Paredes



ÍNDICE GENERAL

| | |
|---------------------------------------|-----|
| Declaratoria de responsabilidad | II |
| Carta de Autorización | III |
| Dedicatoria | IV |
| Agradecimiento | V |
| Índice General. | VI |
| Índice de Gráficos. | IX |
| Índice de Cuadros..... | X |
| Índice de Organigramas. | XI |
| Índice de Anexos..... | XI |

CAPITULO I

ESTRUCTURACIÓN DEL PLAN DE TESIS

| | | |
|-----|--|----|
| 1.1 | | |
| 1.2 | Planteamiento del Problema..... | 2 |
| | 1.2.1 Formulación del Problema. | 3 |
| | 1.2.1 Sistematización del Problema. | 3 |
| 1.3 | Objetivos. | 4 |
| | 1.3.1 Objetivo General. | 4 |
| | 1.3.2 Objetivos Específicos..... | 4 |
| 1.4 | Justificación de la Investigación | 4 |
| 1.5 | Marco Teórico Referencial. | 5 |
| | 1.5.1 Marco Teórico..... | 5 |
| | 1.5.2 Marco Conceptual..... | 20 |
| | 1.5.3 Marco Temporal y Espacial. | 22 |
| 1.6 | Hipótesis | 22 |
| | 1.6.1 Variable Independiente. | 22 |
| | 1.6.2 Variable Dependiente..... | 23 |
| 1.7 | Aspectos Metodológicos. | 23 |
| | 1.7.1 Fuente y Técnicas..... | 23 |
| | 1.7.1.1 Fuente Primaria. | 23 |
| | 1.7.1.2 Fuente Secundaria. | 23 |

CAPÍTULO II

ANÁLISIS MACROECONÓMICO

| | | |
|-------|--|----|
| 2.1 | Aspecto Económico | 24 |
| 2.1.1 | Análisis del Producto Interno Bruto (PIB)..... | 24 |
| 2.1.2 | Inflación. | 30 |
| 2.1.3 | Demanda Laboral..... | 32 |
| 2.2 | Aspecto Social..... | 37 |
| 2.2.1 | Análisis Demográfico. | 37 |
| 2.2.2 | Análisis del Empleo. | 39 |
| 2.2.3 | Análisis del Subempleo..... | 42 |
| 2.2.4 | Análisis del Desempleo..... | 44 |
| 2.2.5 | Análisis Salarial. | 45 |
| 2.2.6 | Análisis de Migración. | 47 |
| 2.3 | Aspecto Político. | 50 |
| 2.4 | Aspecto Tecnológico..... | 52 |
| 2.5 | Aspecto Ambiental..... | 53 |

ANÁLISIS MICROECONÓMICO

| | | |
|-----|-------------------|----|
| 2.6 | Competencia..... | 55 |
| 2.7 | Proveedores. | 62 |
| 2.8 | Clientes..... | 68 |

ANÁLISIS INTERNO DE LA EMPRESA

| | | |
|------|-----------------------------|----|
| 2.9 | Antecedentes. | 70 |
| 2.10 | Filosofía Empresarial. | 70 |
| 2.11 | Situacional Actual. | 71 |
| 2.12 | Análisis FODA..... | 71 |

CAPÍTULO III

ANÁLISIS DEL MERCADO

| | | |
|-----|--|----|
| 3.1 | Objetivos... .. | 75 |
| 3.2 | Cálculo y tamaño de la muestra. | 75 |
| 3.3 | Formulación de la Encuesta. | 79 |
| 3.4 | Tabulación y Análisis de los resultados..... | 82 |

| | | |
|-----|-------------------------------------|----|
| 3.5 | Determinación del Mercado Meta..... | 90 |
| 3.6 | Demanda histórica..... | 92 |
| 3.7 | Oferta histórica..... | 96 |
| 3.8 | Demanda insatisfecha..... | 98 |

CAPÍTULO IV

PROPUESTA ESTRATÉGICA

| | | |
|-------|--------------------------------------|-----|
| 4.1 | Diseño del plan..... | 99 |
| 4.2 | Objetivos del Plan. | 125 |
| 4.2.1 | Objetivo General. | 125 |
| 4.2.2 | Objetivos Específicos..... | 125 |
| 4.3 | Políticas del Plan. | 126 |
| 4.4 | Estrategias del Plan. | 128 |
| 4.5 | Ventajas..... | 128 |
| 4.6 | Propuesta Mercado Nacional. | 129 |
| 4.7 | Propuesta Mercado Internacional..... | 131 |
| 4.8 | Propuesta de Marketing..... | 133 |
| 4.9 | Propuesta de Comercialización..... | 136 |
| 4.10 | Manejo de Cartera de Clientes. | 138 |

CAPÍTULO V

DESARROLLO Y APLICACIÓN FINANCIERA – ECONÓMICA

| | | |
|------|------------------------------|-----|
| 5.1. | Presupuesto de ventas. | 139 |
| 5.2. | Presupuesto de compras. | 142 |
| 5.3. | Fuentes financieras..... | 143 |
| 5.4. | Evaluación financiera..... | 144 |
| 5.5. | Recuperación inversión..... | 148 |

CAPITULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

| | | |
|------|----------------------|-----|
| 6.1. | Conclusiones. | 149 |
| 6.2. | Recomendaciones..... | 150 |

| | |
|-------------------|-----|
| Bibliografía..... | 151 |
|-------------------|-----|

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | | |
|----|---|----|
| 1 | Gráfico N° 1 (Análisis del FODA)..... | 17 |
| 2 | Gráfico N° 2 (Variación del PIB Anual) | 25 |
| 3 | Gráfico N° 3 (PIB Trimestral)..... | 26 |
| 4 | Gráfico N° 4 (PIB Per Cápita)..... | 26 |
| 5 | Gráfico N° 5 (PIB Servicios)..... | 27 |
| 6 | Gráfico N° 6 (PIB a precio de mercado). | 28 |
| 7 | Gráfico N° 7(PIB en millones de dólares)..... | 28 |
| 8 | Gráfico N° 8 (PIB en porcentaje). | 29 |
| 9 | Gráfico N° 9 (PIB en estructura). | 29 |
| 10 | Gráfico N° 10 (Comparación de la inflación mensual)..... | 30 |
| 11 | Gráfico N° 11 (Inflación anual y acumulada) | 31 |
| 12 | Gráfico N° 12 (Inflación mensual por ciudades y regiones). | 31 |
| 13 | Gráfico N° 13 (Variación de la demanda laboral)..... | 33 |
| 14 | Gráfico N° 14 (Variación del valor total de ventas)..... | 33 |
| 15 | Gráfico N° 15 (Variación del precio promedio de servicios)..... | 34 |
| 16 | Gráfico N° 16 (Porcentaje de empresas según situación del negocio)..... | 34 |
| 17 | Gráfico N° 17 (Total de población)..... | 38 |
| 18 | Gráfico N° 18 (Porcentajes por sector). | 39 |
| 19 | Gráfico N° 19 (Ocupación por ramas de actividad). | 40 |
| 20 | Gráfico N° 20 (Tasa de ocupación y desocupación). | 40 |
| 21 | Gráfico N° 21 (Personal en servicios privados). | 41 |
| 22 | Gráfico N° 22 (Subempleo en Ecuador)..... | 43 |
| 23 | Gráfico N° 23 (Evolución del mercado laboral en Ecuador). | 45 |
| 24 | Gráfico N° 24 (Incremento de sueldo). | 46 |
| 25 | Gráfico N° 25 (Porcentaje de Migración en el Ecuador). | 48 |
| 26 | Gráfico N° 26 (Motivos de Migración). | 49 |
| 27 | Gráfico N° 27 (Monto recibido del exterior)..... | 49 |
| 28 | Gráfico N° 28 (GVN empresa competitiva a nivel nacional)..... | 82 |
| 29 | Gráfico N° 29 (Control adecuado de los trámites). | 83 |
| 30 | Gráfico N° 30 (Realización de trámites en tiempo esperado). | 84 |
| 31 | Gráfico N° 31 (Manejo de Asistencia Contable)..... | 85 |

| | | |
|----|--|-----|
| 32 | Gráfico N° 32 (Precios por honorarios)..... | 86 |
| 33 | Gráfico N° 33 (Implementación de servicios)..... | 87 |
| 34 | Gráfico N° 34 (Empresas Offshore)..... | 87 |
| 35 | Gráfico N° 35 (Auditorias tributarias)..... | 88 |
| 36 | Gráfico N° 36 (Empresas Familiares). | 89 |
| 37 | Gráfico N° 37 (GVN como mejor estudio jurídico – contable). | 90 |
| 38 | Gráfico N° 38 (Demanda Histórica)..... | 93 |
| 39 | Gráfico N° 39 (Incremento contable). | 93 |
| 40 | Gráfico N° 40 (Incremento legal)..... | 94 |
| 41 | Gráfico N° 41 (Otros ingresos). | 94 |
| 42 | Gráfico N° 42 (Incremento de gastos)..... | 95 |
| 43 | Gráfico N° 43 (Utilidad o ganancia). | 95 |
| 44 | Gráfico N° 44 (Incremento de clientes)..... | 96 |
| 45 | Gráfico N° 45 (Propuesta mercado nacional)..... | 130 |
| 46 | Gráfico N° 46 (Propuesta mercado internacional). | 132 |
| 47 | Gráfico N° 47 (Porcentaje de medios de publicidad)..... | 134 |
| 48 | Gráfico N° 48 (Monto por Año)..... | 140 |
| 49 | Gráfico N° 49 (Monto por Año)..... | 141 |

ÍNDICE DE CUADROS

| | | |
|----|---|-----|
| 1 | Cuadro N° 1 (Número de trabajadores por sexo). | 35 |
| 2 | Cuadro N° 2 (Composición de mano de obra por sexo)..... | 36 |
| 3 | Cuadro N° 3 (Personal Ocupado en Servicios Privados). | 42 |
| 4 | Cuadro N° 4 (Despido de trabajadores) | 44 |
| 5 | Cuadro N° 5 (Indicadores económicos). | 51 |
| 6 | Cuadro N° 6 (Fortalezas y Oportunidades). | 73 |
| 7 | Cuadro N° 7 (Debilidades y Amenazas) | 74 |
| 8 | Cuadro N° 8 (Población del Distritito Metropolitano de Quito). | 76 |
| 9 | Cuadro N° 9 (Pobreza en el Distrito metropolitano de Quito)..... | 76 |
| 10 | Cuadro N° 10 (Población Económicamente activa)..... | 77 |
| 11 | Cuadro N° 11 (Políticas de la empresa). | 126 |



| | | |
|----|---|-----|
| 12 | Cuadro N° 12 (Políticas del personal)..... | 127 |
| 13 | Cuadro N° 13 (Políticas de servicios). | 127 |
| 14 | Cuadro N° 14 (Montos por Año)..... | 139 |
| 15 | Cuadro N° 15 (Monto Por Año). | 140 |
| 16 | Cuadro N° 16 (Monto Total). | 141 |

ÍNDICE DE ORGANIGRAMAS

| | | |
|---|---|-----|
| 1 | Organigrama N° 1 (Gallegos Valarezo & Neira en la actualidad) | 123 |
| 2 | Organigrama N° 2 (Gallegos Valarezo & Neira a futuro)..... | 124 |

ÍNDICE DE ANEXOS

| | | |
|----|--|-----|
| 1 | Balance General (2010 – 2014)..... | 154 |
| 2 | Estado de Perdidas y Ganancias (2010 -2014)..... | 164 |
| 3 | Flujo de Caja (2010 - 2014). | 169 |
| 4 | Proyección de ventas (2010 – 2014). | 174 |
| 5 | Montos Anuales. | 184 |
| 6 | Sueldos (2010 – 2014). | 185 |
| 7 | Premisas de Trabajo. | 190 |
| 8 | Depreciaciones. | 191 |
| 9 | Amortizaciones. | 193 |
| 10 | Egresos..... | 194 |

CAPÍTULO I

ESTRUCTURACIÓN DEL PLAN DE TESIS

1.1 Tema: *DISEÑO DE UN PLAN DE EXPANSIÓN DE MERCADO PARA LA COMPAÑÍA GALLEGOS VALAREZO & NEIRA CIA. LTDA UBICADA EN EL SECTOR IÑAQUITO AL NORTE DE QUITO.*

1.2 Planteamiento del Problema

La compañía Gallegos & Valarezo Cía. Ltda., fue constituida mediante escritura pública en Quito el 25 de agosto del 2000 e inscrita en el Registro Mercantil en Quito el 14 de Septiembre del mismo año.

El objetivo social de la compañía es: prestar servicios legales y empresariales de toda índole; servicios relacionados con las actividades de asesoría legal, administrativa a empresas domésticas, extranjeras, multinacionales, consorcios y otras entidades dedicadas a las ramas de telecomunicaciones en general, comercio electrónico, industrias de toda índole, empresas agrícolas o agroindustriales de servicios y de productos diversos.

Representa a compañías extranjeras que participan en concursos de precios o licitaciones para la prestación de servicios públicos, privados o la provisión de cualquier tipo de bienes, al igual de presentar a personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, la compañía también se dedica a prestar servicios de asesoría en los campos jurídico, económico, contable, de mercadotecnia, estadística, optimización financiera y de recursos humanos.

La Junta General Extraordinaria Universal de Socios de la COMPAÑÍA GALLEGOS & VALAREZO CÍA. LTDA, reunida el 19 de septiembre del 2005

resuelve realizar los actos sociales referentes al cambio de denominación, ampliación de objeto social y reforma de los estatutos, es así que la compañía cambia de denominación a GALLEGOS VALAREZO & NEIRA CÍA. LTDA, además se amplía su objetivo social con la celebración de convenios de representación con compañías emisoras de obligaciones a fin de representar y defender los derechos que colectivamente corresponda a los denominados obligacionistas durante la vigencia de un proceso de emisión de obligaciones y hasta su cancelación, de conformidad con la Ley de Mercado de Valores y las normas expedidas por el Consejo Nacional de Valores.

El cambio de denominación, ampliación de objeto social y reforma de estatutos se establece el 23 de septiembre del 2005 ante la DOCTORA LORENA PRADO, NOTARIA VIGÉSIMO CUARTO DEL CANTÓN QUITO SUPLENTE.

Gallegos, Valarezo & Neira cuenta con acreditada experiencia en asesoría empresarial y registra innumerables éxitos en el cierre de transacciones y atención de litigios en diversas áreas del Derecho. En consonancia con las tendencias globales, la Firma está estructurada para atender las diversas necesidades de sus clientes principalmente en campos de Derecho, la asesoría y manejo integral de la contabilidad.

La Compañía Gallegos Valarezo & Neira Cía. Ltda., a pesar del tiempo que tiene en el mercado; no cuenta con una expansión grande que determine su posicionamiento dentro de las áreas en las que brinda sus servicios y se desempeña actualmente, lo cual ha generado el mantenerse con un mercado estándar sin visión a nuevas proyecciones a futuro.

La situación descrita traerá a mediano plazo un estancamiento en el crecimiento competitivo de la empresa, si esta no realiza un plan adecuado de expansión de

mercado con proyección como mínimo de cinco años, además de generar un plan para cada año y la revisión de la competencia en relación a sus actividades.

Por esta razón es necesario diseñar un plan de expansión de mercados para la compañía con el propósito de colocarse como una de las empresas más reconocidas en el ámbito nacional e internacional.

1.2.1 Formulación del Problema

El principal problema que posee la compañía Gallegos Valarezo & Neira Cía. Ltda., es que no cuentan con un plan de expansión de mercados, ni con visiones competitivas a futuro en relación al resto de compañías que se dedican a las mismas actividades, generando así el perder su posicionamiento en el mercado.

¿El plan de expansión de mercado logrará que la Compañía Gallegos Valarezo & Neira CIA LTDA obtenga resultados positivos a futuro en relación a la competencia existente?

1.2.2 Sistematización del Problema

- ¿El plan a ejecutarse será el correcto para la compañía?
- ¿La compañía cuenta con los recursos necesarios para el plan de expansión?
- ¿Qué tan efectivo resultaría el plan de expansión de mercados para la compañía?
- ¿Qué se pretende obtener a futuro, con la realización de este plan?
- ¿Cuáles son las ventajas de diseñar un plan de expansión para la compañía?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Diseñar un plan de expansión de mercado para la Compañía Gallegos Valarezo & Neira Cía. Ltda., con el fin de darle un mayor posicionamiento en el mercado a nivel nacional e internacional.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Caracterizar la situación actual de la compañía en relación a su desempeño y funcionamiento.
- Conocer las características y posicionamiento de la competencia en relación al mercado actual.
- Elaborar un plan de expansión de mercado orientado a un mejor desempeño en sus actividades.
- Crear políticas para el plan de expansión de mercado que permitan la correcta ejecución del mismo.
- Elaborar los principales criterios de gestión para plan de expansión de mercado, el cual permita la toma de las mejores decisiones con respecto al manejo eficaz y eficiente de sus recursos.

1.4 Justificación de la Investigación

La presente investigación está basada en diseñar un plan de expansión de mercado para la Compañía Gallegos Valarezo & Neira con el apoyo de teorías existentes que sustentan la praxis dentro de la compañía. En la actualidad y a pesar del tiempo que

tiene en el mercado ésta no es reconocida como una de las empresas más grandes a nivel nacional, esto se da por diferentes factores, uno de estos es la investigación en relación a la competencia existente que se tiene en la actualidad.

La compañía lo que busca es el expandirse tanto a nivel nacional como internacional, es decir brindar sus servicios en una cobertura más extensa en relación con la que cuanta actualmente, pues cabe resaltar que tiene una cartera de clientes dentro del país pero esto no le ayuda a colocarse como una de las más importantes, en el ámbito en la que se encuentra en el mercado.

Es por eso que con esta investigación se pretende que la compañía deje de ser manejada con parámetros fuera de lo actual, consiguiendo así el posicionamiento dentro del mercado legal y administrativo como una de las empresas más reconocidas en el mercado. Además de poner en práctica todo lo referente a lo teórico, buscando así las mejores alternativas y opciones para el diseño del plan de expansión de mercado a futuros años para la compañía.

1.5 Marco Teórico Referencial

1.5.1 Marco Teórico

En una época de globalización y de alta competitividad de productos o servicios, como lo es en el cambiante mundo del marketing es necesario estar alerta a las exigencias y expectativas del mercado, para ello es de vital importancia para asegurar el éxito de las empresas hacer uso de técnicas y herramientas, una de ellas es llevar a cabo un estudio de mercado, en conjunto con una serie de investigaciones como lo son, competencia, los canales de distribución, lugares de venta del producto, que tanta publicidad existe en el mercado, precios, etc.

Es muy frecuente que los empresarios no tengan claro qué es lo que venden. Muchas veces parece irrelevante preguntarse qué vendemos. Evidentemente, todos los vendedores conocen los productos que ofrecen a los consumidores. Pero no necesariamente conocen que buscan los consumidores en nuestros productos.

La frase clave es conocer el mercado. Las necesidades del mercado, es decir de los consumidores son las que dan la pauta para poder definir mejor que es lo que vamos a vender y a quienes así como dónde y cómo lo haremos.

✓ **TEORÍA DEL MERCADO**

La producción de bienes y/o servicios es el punto medular del quehacer humano lo cual supone la existencia de dos entidades en nuestro sistema económico que hace posible que este funcione: las empresas y las familias.¹

Las empresas son las unidades de producción de bienes económicos a través de la transformación de insumos, los cuales están constituidos por los medios de trabajo (capital) tales como: terrenos, edificios, maquinaria, herramientas, etc. A las empresas concurren los individuos para que en forma organizada y con su fuerza de trabajo puedan ejercer su influencia sobre los recursos que la sociedad tiene para generar los bienes que necesitan.

Las empresas en una economía de mercado constituyen las unidades de decisión para la producción de bienes y servicios, las cuales son creadas y alimentadas para su operación por las familias, es decir, el capital, los recursos y la mano de obra (calificada y no calificada) son provistos por las familias.

¹ FERNÁNDEZ VALIÑAS, RICARDO, Fundamentos de Mercadotecnia, Segunda Edición.

✓ **ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

Una vez delimitado, tal y como detalla el apartado anterior, el ámbito de mercado donde se concentraría su iniciativa empresarial se deberá conocer cuál es la demanda prevista en ese mercado. Se entiende por Análisis de la Demanda la identificación cuantitativa, a partir de análisis históricos y previsiones de evolución, del tamaño de mercado que requiera la tipología de producto o servicio objeto de su idea. En definitiva, hay que entender cuál es el tamaño y volumen de la demanda, la capacidad de compra de nuestros clientes objetivos, el consumo medio por cliente, las pautas de comportamiento de la demanda, etc.²

El análisis de la demanda debe considerar también escenarios posibles de evolución en un horizonte temporal de tres años.

- **DEMANDA POTENCIAL Y REAL DE MERCADO**

En este sub-apartado hay que establecer la estimación de la demanda real de mercado en el momento actual, así como realizar las estimaciones de demanda potencial para su producto o servicio. En definitiva, la demanda potencial es el volumen máximo que podría alcanzar un producto o servicio en un horizonte temporal establecido. La demanda potencial de mercado se calcula a partir de la estimación del número de compradores potenciales a los que se determina una tasa de consumo individual. La demanda potencial constituye un límite superior que alcanzaría la suma de las ventas de todas las empresas concurrentes en el mercado para un determinado producto y servicio, y bajo unas determinadas condiciones establecidas.

Para estimar la demanda real se deberá partir de datos históricos existentes. A veces es difícil conseguir la información para ámbitos limitados

² SALCATORE, DOMINICK, Microeconomía, Tercera Edición.

geográficamente, por lo que será necesario ajustar en función de datos demográficos y de datos de comportamiento disponibles para niveles nacionales o regionales.

- **DEMANDA FUTURA/PREVISTA DEL MERCADO**

Para realizar las proyecciones financieras y comerciales en el horizonte temporal de tres años es necesario realizar una estimación de la demanda prevista del mercado objetivo. La estimación de la demanda futura estará muy condicionada tanto por el grado de madurez del mercado como de la propia iniciativa de negocio en sí. Así, mercados muy maduros y estables en el tiempo deberían experimentar un comportamiento de demanda con crecimientos poco acentuados y extrapolables a partir de datos históricos. Sin embargo, mercados poco maduros deberían proyectar crecimientos notables en los años iniciales.

La estimación de la demanda futura debe realizarse para el área geográfica y mercado seleccionado. Para ello, habitualmente no se dispondrán de datos específicos, por lo que será necesario partir de datos globales (nacionales o provinciales), y ajustarlos en función del grado de acercamiento del ámbito objeto de la estimación con el entorno al que correspondan los datos disponibles. En muchos casos, será aconsejable utilizar datos generales de comportamiento y evolución, bien del sector, bien de la economía en esa zona geográfica para realizar las estimaciones de evolución de demanda.

- **PARTICIPACIÓN PREVISTA EN EL MERCADO**

En este sub-apartado hay que establecer la estimación de la porción de mercado que la iniciativa puede captar en el horizonte temporal objeto del plan de negocio.

La realización de este análisis se debe basar en estudios de campo, sobre el terreno, que permitan identificar el posicionamiento de nuestra iniciativa frente a los competidores.

Lógicamente, la participación prevista en el mercado estará sujeta al grado de madurez de este mercado, de forma que en los maduros la cuota de mercado a la que accederíamos sería menor en la etapa previa, y en mercados más emergentes la participación sería inicialmente mayor. En cualquier caso, habría que tener en consideración una evolución de la participación progresiva en el tiempo, ya que en el momento en que las iniciativas alcanzan la madurez se suelen ocasionar participaciones en el mercado bajas durante el primer año, para empezar a ser significativas a partir del tercero.

Para estimar la participación en el mercado hay que analizar a la competencia, entender cómo se dividen el mercado los competidores e identificar cómo se podría entrar a operar en él. En este sentido, hay que identificar si el producto o servicio ofrecido va a suponer una expansión del mercado o si, por el contrario, se debe captar parte del mercado de la competencia.

✓ ANÁLISIS DE LA OFERTA

Evaluación del negocio Situación financiera Aspectos legales Análisis de la competencia Evaluación del producto o servicio Posicionamiento.

El estudio de la oferta, consiste en conocer los volúmenes de producción y venta de un determinado producto o servicio, así como saber, el mayor número de características de las empresas que los generan. Durante el proceso de recolección de datos, es frecuente que las organizaciones eviten dar información sobre sí mismos, por lo que hay necesidad de prever ciertos procedimientos o técnicas para obtener los datos o información que se requiere. Por ello, lo primero es determinar el número de

productores y oferentes que intervienen en el área de influencia, es decir, nuestra competencia.³

Si existe sólo un productor, se trata de una especie de monopolio que posiblemente tenga asegurada su venta y, en estas condiciones, poco se puede hacer, ya que la solución probablemente reviste un mayor carácter político que técnico. Pero, si es el caso contrario, porque hay muchas empresas que compiten, entonces los datos más importantes a obtener serán en torno a los costos de producción, niveles de calidad y servicios que se agregan al producto.

Si son pocos los oferentes, se debe buscar información, como por ejemplo: capacidad instalada, producción real y potencial, programas de expansión, posicionamiento, etc. Los aspectos a considerar pueden ser: prestigio de la marca, políticas de expansión, costos de producción, niveles de competencia, distancias con los centros de consumo, tipos y costos de transporte y períodos y motivos por los que se eleva o baja la producción.

- **EVALUACIÓN DEL NEGOCIO**

Es importante conocer y especializarnos en lo que estamos haciendo o vamos a hacer, porque de lo contrario estamos en desventaja con los competidores. La experiencia que se puede tener es muy valiosa para poder evaluar nuestro negocio. Hay que considerar los siguientes elementos: conocerla situación general de la rama o actividad económica durante los últimos años y las características de la rama, la experiencia de todos los involucrados en el negocio, cómo podemos mantenernos actualizados y a la vanguardia tecnológicamente, cómo podemos mejorar o complementar nuestro producto o servicio con beneficios adicionales, etc.

³ SALCATORE, DOMINICK, Microeconomía, Tercera Edición.

✓ **SITUACIÓN FINANCIERA**

La posición y la estabilidad financiera se fortalecen entre sí. Una compañía bien ubicada puede obtener nuevos fondos más fácilmente. De forma recíproca, a una compañía financieramente fuerte le resulta mucho más fácil situar sus productos en el mercado. Es importante tomar en cuenta que siempre es mejor no tener deudas y menos al comenzar un negocio, pero si tenemos clara nuestra situación financiera, podemos planear cuándo y cómo invertir, aprovechar oportunidades y tener una mejor visión de largo plazo.

✓ **ASPECTOS LEGALES**

Al hablar del entorno legal nos referimos a todas las leyes y reglamentos que norman la operación de una compañía o de un producto en el mercado. Así, por ejemplo los permisos, el registro de marcas, la ley de invenciones y marcas, de derechos de autor, las patentes, el derecho mercantil, la ley general de protección al consumidor, la ley general de sociedades cooperativas, etc. Todas estas son elementales para estar dentro de la ley, evitar demandas y de alguna manera la piratería. Además, muchas veces es importante todo esto, por ejemplo a los fabricantes de bebidas alcohólicas o de cigarrillos, la ley les exige poner leyendas en su publicidad para cuidar la salud como "todo con medida", "el abuso en el consumo de este producto, puede causar cáncer", etc. Incluso hay una normatividad para el diseño de una etiqueta: el código de barras debe tener un tamaño determinado, el contenido neto es con "g" minúscula y sin punto, los ingredientes, datos de fabricante, etc.

✓ **ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA**

La competencia es como un mal necesario, pero ¿qué posicionamiento tiene nuestra competencia?, ¿por qué tiene los precios más bajos?, ¿por qué la prefieren los consumidores?, ¿cuáles son las estrategias y qué está utilizando nuestra competencia?, en fin, la observación de mercados, la cual puede proporcionar una gran cantidad de información útil, y quizá vital, para nuestro negocio. Posiblemente

lo que nosotros estamos pretendiendo hacer, ya lo esté haciendo la competencia y esto lo podemos aprovechar para tratar de adelantarnos y tal vez mejorar los productos débiles. Es recomendable abrir una ficha o expediente para cada competidor y entre mas conozcamos de ellos, estaremos en mejores posibilidades de estar en la misma competencia. En el formulario de proyectos ya se mencionaron algunas acciones para estudiar a la competencia, sin embargo es necesario hacer un análisis de toda la mezcla de mercadotecnia que ellos están utilizando, así como las ventajas y desventajas con respecto a nuestro producto o servicio la crítica debe ser constructiva desde su empaque, la comercialización y hasta su comunicación postventa.

✓ **EVALUACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO**

La información y conocimiento que se tenga sobre el producto o servicio será vital en el momento de que se requiera asociar con alguna estrategia de comercialización. Lo que en términos generales se debe conocer del producto es: el producto en sí, con sus atributos físicos y tangibles, la marca, accesorios, instalaciones y estética; los productos se clasifican en bienes de consumo y bienes industriales. En el caso de los servicios es lo mismo, sólo que estos no tienen atributos tangibles y en ambos casos también es necesario saber en qué etapa de su ciclo de vida se encuentran estos: introducción, crecimiento, madurez o declinación. Más adelante en la mezcla de mercadotecnia, hablamos más en relación al producto o servicio.⁴

✓ **POSICIONAMIENTO**

El posicionamiento es el lugar que ocupa una marca (que representa un producto o un servicio) en la mente de los consumidores o beneficiarios. Este es el resultado de toda nuestra estrategia de mercadotecnia, porque en la medida en que nos mantengamos en la mente de las personas, esto determinará la decisión del consumidor a la hora de la decisión de compra. El análisis regular de la posición

⁴ SAPAG CHAIN, NASSIR, SAPAG CHAIN REINALDO, Preparación y Evolución de Proyectos, Cuarta Edición.

puede proporcionar indicadores para superar debilidades o forjar barreras a la competencia. Por ejemplo, se puede preguntar al grupo que digan una marca de cualquier cosa que se le ocurra, si se anotan en el pizarrón, poniendo atención en cuál mencionaron primero y cuál mencionaron más veces, esa es la que está mejor posicionada en la mente de los posibles consumidores: por ejemplo hace unos años la competencia de los automóviles estaba entre 4 o 5 marcas, ahora eso está más dividido o segmentado por la entrada de más automóviles importados. (Se recomienda hacer el ejercicio con diversos productos) ya se darán cuenta, porque en publicidad se invierte mucho dinero. Entonces, si retomamos el ejemplo de los uniformes, hagamos el ejercicio y si no se menciona ninguna marca o unas pocas conocidas, podría ser una buena oportunidad para posicionarnos con una buena estrategia de penetración mediante promociones y publicidad y, en general, con una buena mezcla de mercadotecnia

✓ **ESTUDIO DE MERCADO**

El estudio de mercado surge como un problema del marketing y que no podemos resolver por medio de otro método. Al realizar un estudio de éste tipo resulta caro, muchas veces complejos de realizar y siempre requiere de disposición de tiempo y dedicación de muchas personas.⁵

Para tener un mejor panorama sobre la decisión a tomar para la resolución de los problemas de marketing se utilizan una poderosa herramienta de auxilio como lo son los estudios de mercado, que contribuyen a disminuir el riesgo que toda decisión lleva consigo, pues permiten conocer mejor los antecedentes del problema.

El estudio de mercado es pues, un apoyo para la dirección superior, no obstante, éste no garantiza una solución buena en todos los casos, más bien es una guía que sirve

⁵ SAPAG CHAIN, NASSIR, SAPAG CHAIN REINALDO, Preparación y Evolución de Proyectos, Cuarta Edición.

solamente de orientación para facilitar la conducta en los negocios y que a la vez tratan de reducir al mínimo el margen de error posible.

✓ **ÁMBITO DE APLICACIÓN DEL ESTUDIO DE MERCADO**

Con el estudio de mercado pueden lograrse múltiples de objetivos y que puede aplicarse en la práctica a cuatro campos definidos, de los cuales mencionaremos algunos de los aspectos más importantes a analizar, como son:

El consumidor

- Sus motivaciones de consumo
- Sus hábitos de compra
- Sus opiniones sobre nuestro producto y los de la competencia.
- Su aceptación de precio, preferencias, etc.

El producto

- Estudios sobre los usos del producto.
- Test sobre su aceptación
- Test comparativos con los de la competencia.
- Estudios sobre sus formas, tamaños y envases.

El mercado

- Estudios sobre la distribución
- Estudios sobre cobertura de producto en tiendas
- Aceptación y opinión sobre productos en los canales de distribución.
- Estudios sobre puntos de venta, etc.

- La publicidad
- Pre-test de anuncios y campañas
- Estudios a priori y a posteriori de la realización de una campaña, sobre actitudes del consumo hacia una marca.
- Estudios sobre eficacia publicitaria, etc.

✓ CLASES DE MERCADO

Puesto que los mercados están contruidos por personas, hogares, empresas o instituciones que demandan productos, las acciones de marketing de una empresa deben estar sistemáticamente dirigidas a cubrir los requerimientos particulares de estos mercados para proporcionarles una mejor satisfacción de sus necesidades específicas. Según el monto de la mercancía

- **Mercado Total.-** conformado por el universo con necesidades que pueden ser satisfechas por la oferta de una empresa.
- **Mercado Potencial.-** conformado por todos los entes del mercado total que además de desear un servicio, un bien está en condiciones de adquirirlas.
- **Mercado Meta.-** está conformado por los segmentos del mercado potencial que han sido seleccionados en forma específica, como destinatarios de la gestión de marketing, es el mercado que la empresa desea y decide captar.
- **Mercado Real.-** representa el mercado al cual se ha logrado llegar a los consumidores de los segmentos del mercado meta que se han captado.

✓ **COMERCIALIZACIÓN EN LA EMPRESA**

El papel de la comercialización cambio mucho al transcurrir los años. Las decisiones comerciales son muy importantes para el éxito de una firma.

Se analizan 5 etapas en la evolución de la comercialización

1. La era del comercio simple, cuando las familias traficaban o vendían sus "excedentes" de producción a los intermediarios locales.
2. La era de la producción, es decir, ese periodo cuando la firma se dedica a la producción de uno pocos productos específicos, quizá porque no los hay en plaza.
3. La era de la venta, se da cuando la compañía pone en énfasis en las ventas debido al incremento de la competencia.
4. La era del departamento comercial, es aquel momento en que, todas las actividades comerciales quedaron a cargo de un departamento para mejorar el planeamiento de la política de corto plazo y tratar de integrar todas las actividades de la empresa.
5. La era de la compañía comercial es aquel momento en que, además del planeamiento comercial a corto plazo, el personal de comercialización elabora planes a largo plazo.

✓ **EL ANÁLISIS FODA**

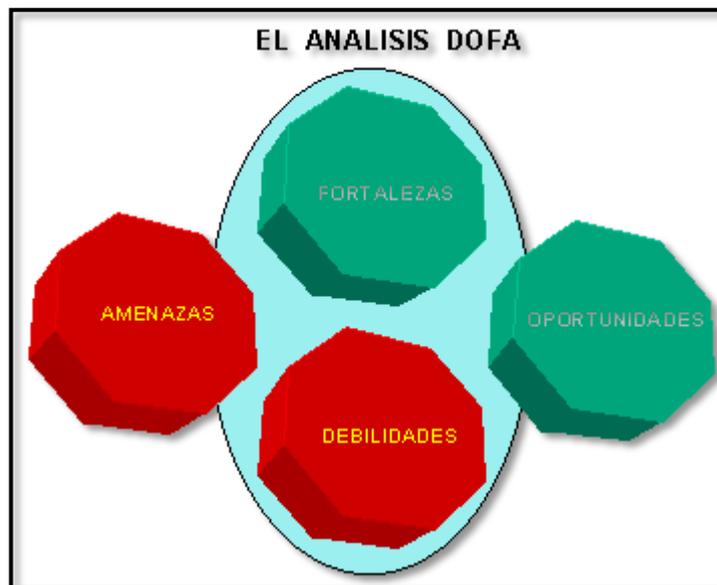
FODA (en inglés SWOT), es la sigla usada para referirse a una herramienta analítica que le permitirá trabajar con toda la información que posea sobre su negocio, útil para examinar sus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.⁶

⁶ KOTLER, PHILIP, ARMSTRONG, GARY, Fundamentos de Marketing, Sexta Edición

Este tipo de análisis representa un esfuerzo para examinar la interacción entre las características particulares de su negocio y el entorno en el cual éste compete. El análisis FODA tiene múltiples aplicaciones y puede ser usado por todos los niveles de la corporación y en diferentes unidades de análisis tales como producto, mercado, producto-mercado, línea de productos, corporación, empresa, división, unidad estratégica de negocios, etc.). Muchas de las conclusiones obtenidas como resultado del análisis FODA, podrán serle de gran utilidad en el análisis del mercado y en las estrategias de mercadeo que diseñe y que califiquen para ser incorporadas en el plan de negocios.

El análisis FODA debe enfocarse solamente hacia los factores claves para el éxito de su negocio. Debe resaltar las fortalezas y las debilidades diferenciales internas al compararlo de manera objetiva y realista con la competencia y con las oportunidades y amenazas claves del entorno.

Gráfico N° 1



Fuente: KOTLER, PHILIP, ARMSTRONG, GARY, Fundamentos de Marketing, Sexta Edición

Lo anterior significa que el análisis FODA consta de dos partes: una interna y otra externa.

- La parte interna tiene que ver con las fortalezas y las debilidades de su negocio, aspectos sobre los cuales usted tiene algún grado de control.
- La parte externa mira las oportunidades que ofrece el mercado y las amenazas que debe enfrentar su negocio en el mercado seleccionado. Aquí usted tiene que desarrollar toda su capacidad y habilidad para aprovechar esas oportunidades y para minimizar o anular esas amenazas, circunstancias sobre las cuales usted tiene poco o ningún control directo.

FORTALEZAS Y DEBILIDADES

Considere áreas como las siguientes:

- **Análisis de Recursos:** Capital, recursos humanos, sistemas de información, activos fijos, activos no tangibles.
- **Análisis de Actividades:** Recursos gerenciales, recursos estratégicos, creatividad.
- **Análisis de Riesgos:** Con relación a los recursos y a las actividades de la empresa.
- **Análisis de Portafolio:** La contribución consolidada de las diferentes actividades de la organización.

Al evaluar las fortalezas de una organización, tenga en cuenta que éstas se pueden clasificar así:

Fortalezas Organizacionales Comunes: Cuando una determinada fortaleza es poseída por un gran número de empresas competidoras. La paridad competitiva se da cuando un gran número de empresas competidoras están en capacidad de implementar la misma estrategia.

Fortalezas Distintivas: Cuando una determinada fortaleza es poseída solamente por un reducido número de empresas competidoras. Las empresas que saben explotar su fortaleza distintiva, generalmente logran una ventaja competitiva y obtienen utilidades económicas por encima del promedio de su industria. Las fortalezas distintivas podrían no ser imitables cuando:

- Su adquisición o desarrollo pueden depender de una circunstancia histórica única que otras empresas no pueden copiar.
- Su naturaleza y carácter podría no ser conocido o comprendido por las empresas competidoras. (Se basa en sistemas sociales complejos como la cultura empresarial o el trabajo en equipo).

Fortalezas de Imitación de las Fortalezas Distintivas: Es la capacidad de copiar la fortaleza distintiva de otra empresa y de convertirla en una estrategia que genere utilidad económica.

La ventaja competitiva será temporalmente sostenible, cuando subsiste después que cesan todos los intentos de imitación estratégica por parte de la competencia.

Al evaluar las debilidades de la organización, tenga en cuenta que se está refiriendo a aquellas que le impiden a la empresa seleccionar e implementar estrategias que le permitan desarrollar su misión. Una empresa tiene una desventaja competitiva cuando no está implementando estrategias que generen valor mientras otras firmas competidoras si lo están haciendo.

OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

Las oportunidades organizacionales se encuentran en aquellas áreas que podrían generar muy altos desempeños. Las amenazas organizacionales están en aquellas áreas donde la empresa encuentra dificultad para alcanzar altos niveles de desempeño.

Análisis del entorno: Estructura de su industria (Proveedores, canales de distribución, clientes, mercados, competidores).

Grupos de interés: Gobierno, instituciones públicas, sindicatos, gremios, accionistas, comunidad.

El entorno visto en forma más amplia: Aspectos demográficos, políticos, legislativos, etc.

1.5.2 Marco Conceptual

- **Amenaza:** Son tendencias o eventos futuros que provocaran un severo impacto disminuyendo las ventas y utilidades, si no se da una respuesta de carácter estratégico a tiempo.
- **Análisis:** Es la descomposición de un todo en partes para poder estudiar su estructura, sistemas operativos o funciones.
- **Competencia:** Es una situación en la cual los agentes económicos tienen la libertad de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y de elegir a quién compran o adquieren estos bienes y servicios.
- **Consumidor:** Es una persona u organización que demanda bienes o servicios proporcionados por el productor o el proveedor de bienes o servicios. Es decir es un agente económico con una serie de necesidades y deseos, que cuenta con una

renta disponible con la que puede satisfacer esas necesidades y deseos a través de los mecanismos de mercado.

- **Debilidad:** Son las capacidades, recursos y posiciones alcanzadas que limitan las posibilidades de aprovechar las oportunidades, por lo que hay que intentar evitarlas o paliarlas.
- **Demanda:** Se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor
- **Diseño:** Concepción original de un objeto u obra destinados a la producción en serie.
- **Eficacia:** Es la capacidad de la causa eficiente para producir su efecto, una estructura organizativa es eficaz si permite la contribución de cada individuo al logro de los objetivos de la empresa.
- **Eficiencia:** Es cuando se llega a la obtención de los objetivos deseados con el mínimo coste posible.
- **Fortaleza:** Son las capacidades, recursos y posiciones alcanzadas en determinadas áreas empresariales y en el mercado, que ayudan a aprovechar las oportunidades o a superar las amenazas: tecnología del producto, imagen, costes
- **Mercado:** Es el área dentro de la cual los vendedores y los compradores de una mercancía mantienen estrechas relaciones comerciales, y llevan a cabo abundantes transacciones de tal manera que los distintos precios a que éstas se realizan tienden a unificarse.
- **Oferta:** Se define como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a diferentes precios y condiciones dadas para comparar lo que sea, en un determinado momento.

- **Oportunidad:** Son tendencias o eventos que pueden llevar a la empresa a un cambio significativo incrementando las ventas y las utilidades, siempre y cuando se de una respuesta estratégica apropiada.
- **Posicionamiento:** Es el lugar que en la percepción mental de un cliente o consumidor tiene una marca, lo que constituye la principal diferencia que existe entre esta y su competencia. También a la capacidad del producto de alienar al consumidor.
- **Producto:** Es cualquier cosa que se puede ofrecer a un mercado para satisfacer un deseo o una necesidad

1.5.3 Marco Temporal y Espacial

El plan de expansión de mercado será ejecutado en la provincia de Pichincha, Cantón Quito, al norte de la ciudad, en el sector Iñaquito

1.6 Hipótesis

El diseño de un plan de expansión de mercado permitirá a la compañía desarrollarse de manera más eficiente dentro del mercado competitivo actual.

1.6.1 Variable Independiente

La compañía se desarrollará a través de plan de expansión de mercado, el cual se ejecutara por medio de un estudio de mercado con referencia a la competencia, para lograr el mayor posicionamiento de la compañía en el ámbito empresarial.

1.6.2 Variable Dependiente

Mediante el manejo adecuado del plan de expansión de mercado lo que se pretende es dejar atrás los enigmas que se generan dentro de las empresas referente a la competencia que estas puedan tener en la actualidad y cuál es su mejor opción para llegar hacer una de las mejores.

1.7 Aspectos Metodológicos

El método a ejecutar es el método deductivo ya que mediante las teorías ya establecidas lo que se buscará es el diseñar plan de expansión de mercado adecuado a la compañía, el cual nos ayudará a establecernos dentro del mercado nacional como del internacional.

1.7.1 Fuentes y Técnicas

1.7.1.1 Fuente Primaria

- Se utilizará la encuesta, la cual será realizada a los clientes de la compañía con el propósito de conocer cuáles como le ven a la empresa dentro del mercado y que tan competitiva es la misma.
- La entrevista se la realizará a los socios de la compañía para conocer la situación que mantiene la empresa por no contar con un plan de expansión de mercado.

1.7.1.2 Fuente Secundaria

Las principales fuentes que se van a utilizar son textos de investigación, internet, ejemplos de tesis y en especial la documentación necesaria de la compañía para tener como sustento como se encuentra actualmente en relación con la competencia.

CAPÍTULO II

ANÁLISIS MACROECONÓMICO

2.1 Aspecto Económico



El análisis económico del entorno de una empresa ofrece la información necesaria para conocer su situación real durante el período de tiempo que se seleccione, pero además constituye la base para ejecutar el proceso de planeación financiera y económica donde deben disminuirse o erradicarse, de ser posible, las debilidades y deficiencias que desde el punto de vista financiero presentó la empresa en el período analizado.

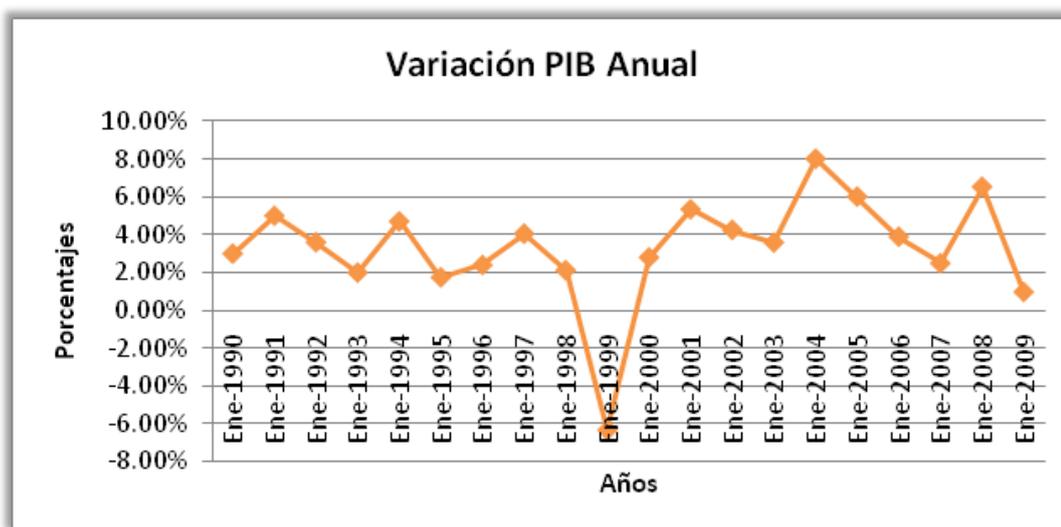
En base al diseño de un plan de expansión de mercados el análisis económico estará basado en lo referente al PIB, inflación, balanza de servicios, demanda laboral, IVA.

2.1.1 Análisis del Producto Interno Bruto (PIB)

Es el valor monetario total de la producción corriente de bienes y servicios de un país durante un período normalmente es de un trimestre o un año. El PIB es una magnitud de flujo, pues contabiliza sólo los bienes y servicios producidos durante la etapa de estudio. Además el PIB no contabiliza los bienes o servicios que son fruto del trabajo informal (trabajo doméstico, intercambios de servicios entre conocidos, etc.).

La variación que ha tenido el PIB desde el año 1990 hasta el 2009 ha sido inestable dependiendo de la productividad que generaron tanto los productos como los servicios durante cada periodo, pero tomando en cuenta los últimos dos años se observa que existe una variación notoria debido a que en el 2008 este cerró con un valor de 6.52% el año y si se lo relaciona con el del 2009 este tuvo un declive de 5.54% terminando el año con 0.98%, además se puede observar en el recuadro como el PIB ha incrementado o ha descendido en estos años.

Gráfico N° 2

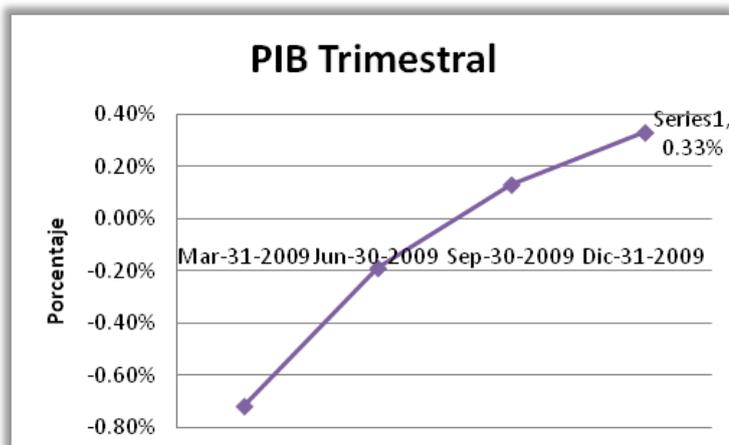


Fuente: Banco Central

Elaborado por: Catalina Tapia

En relación al PIB por trimestre durante el año 2009 se encuentra que durante los dos primeros trimestres sus porcentajes se encontraban por bajo de (-0), es decir en el trimestre de marzo su porcentaje fue de -0.72%, pero se observa que en el segundo trimestre el porcentaje baja a pesar de que se sigue manteniendo bajo el nivel de cero (0), termina con un porcentaje de -0.19%. En cambio en los trimestres de septiembre y diciembre se puede ver una recuperación en relación al PIB, ya que este deja de presentarse en forma negativa, tomando en cuenta que su incremento no es tan alto lo que quiere decir que la productividad subió pero no en un porcentaje alto.

Gráfico N° 3

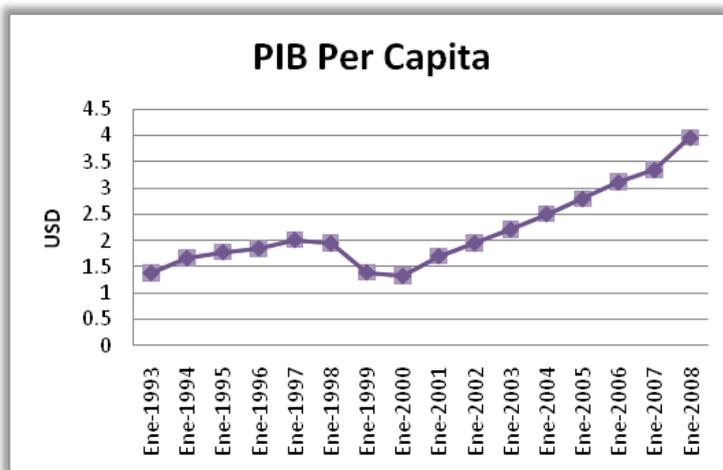


Fuente: Banco Central

Elaborado por: Catalina Tapia

El PIB per cápita tomando en cuenta desde el año 1993 su variación ha sido notaria debido a que en los años anteriores a este, su valor en dólares (USD) como se puede observar fue bajo, pero desde el año 2001 empieza un incremento por año del 30% aproximadamente terminando en el año 2008 con un valor de 3.961 USD.

Gráfico N° 4

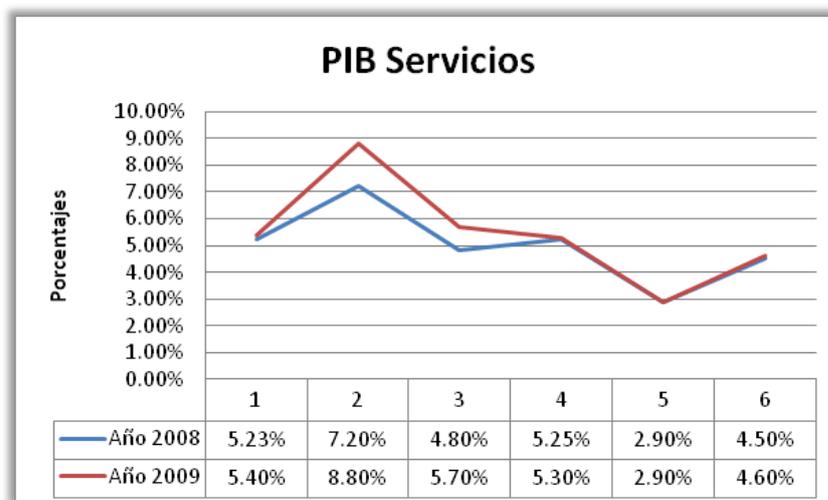


Fuente: Banco Central

Elaborado por: Catalina Tapia

Para poder establecer el PIB en servicios se lo toma en la categoría de *Otros Servicios* (hoteles y restaurantes, correos y telecomunicaciones, actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, enseñanza, servicios sociales y de salud, otras actividades de servicios comunitarios sociales y personales.) en el cual se obtiene una variación mínima en comparación con el año 2008, debido a que el en 2009 los servicios se elevaron en un 5.4%, tomando en cuenta el trimestre de referencia derivado del comportamiento positivo, en lo que tiene constan con transporte, almacenaje y comunicaciones se estableció con el 8.8%, en servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler se lo presento con el 5.7%, en restaurantes, comercio y hoteles se colocaron en el 5.3%, en cuestión de servicios comunales, sociales y personales en un 2.9 %, y lo referente a servicios de consultoría se establecieron en un 4.6%.

Gráfico N° 5



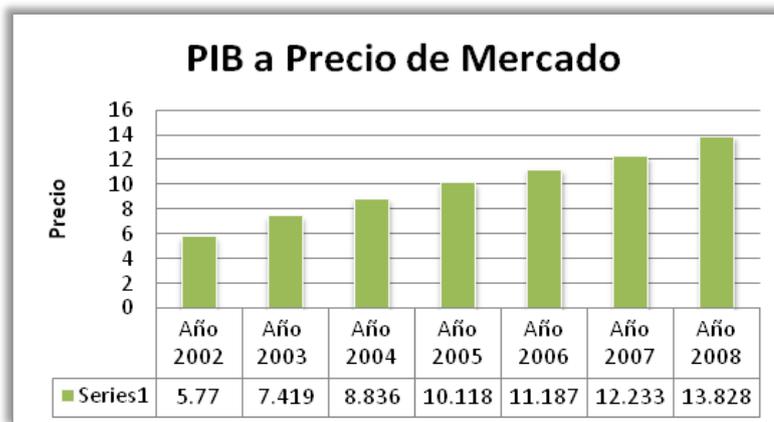
Fuente: Banco Central

Elaborado por: Catalina Tapia

El PIB a precio de mercado en referencia a los servicios se puede observar que la su incremento es de 1.125 millones de dólares corrientes aproximadamente lo que implica que los servicios generan un incremento para el desarrollo de la economía

nacional tomando en cuenta los principales servicios que se generan dentro del mercado.

Gráfico N° 6

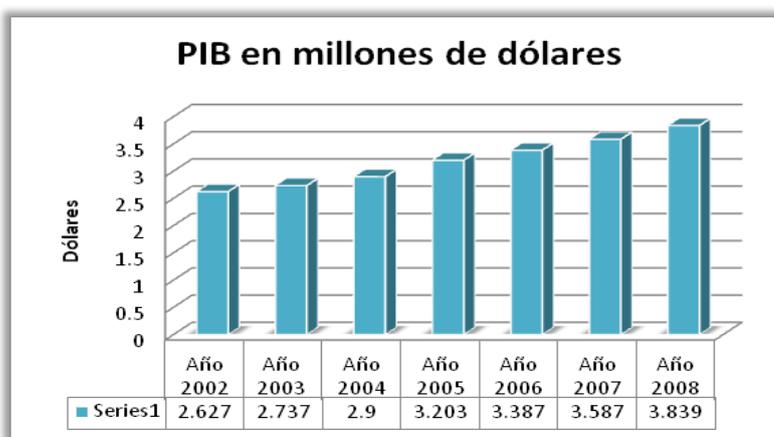


Fuente: Banco Central

Elaborado por: Catalina Tapia

En millones de dólares en forma general el PIB en servicios se incrementa en un 132 millones de dólares aproximadamente cada año, su valor es considerable para la economía en la que se encuentra siendo un país subdesarrollado y no contando con la suficiente tecnología como el resto de países.

Gráfico N° 7

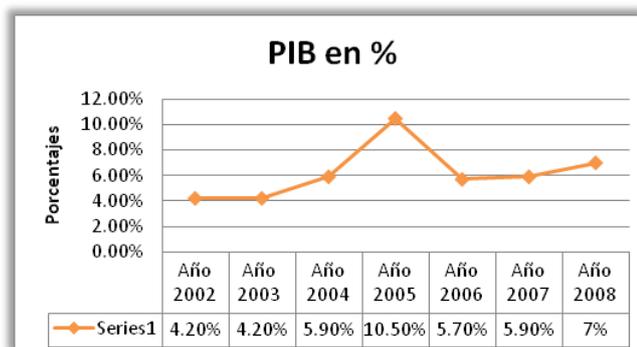


Fuente: Banco Central

Elaborado por: Catalina Tapia

El PIB de servicios referente a porcentajes se lo observa que tiene un incremento desde el año 2002 hasta el 2005 siendo este el porcentaje más alto pues se colocó en el 10.50%, pero para el año 2006 se produce un declive del 4.8% en comparación con el 2005, terminando el año con 5.7%, de ahí en adelante su incremento es mínimo en comparación a los años anteriores.

Gráfico N° 8

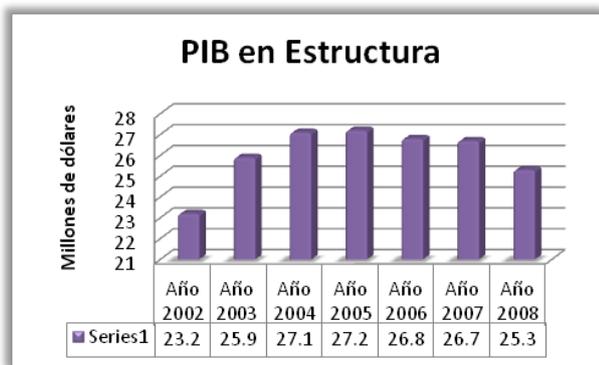


Fuente: Banco Central

Elaborado por: Catalina Tapia

Con referencia a la estructura que maneja cada uno de los servicios existentes dentro del mercado la variación que existe de año a año es mínima, considerando que los años más elevados fueron el 2004 y 2005, lo que se refiere que el servicio se encuentra predeterminado por la estructura que brinde.

Gráfico N° 9



Fuente: Banco Central

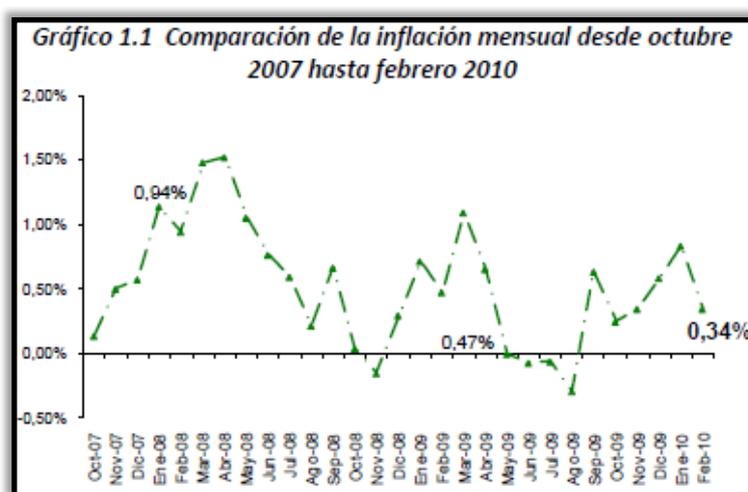
Elaborado por: Catalina Tapia

2.1.2 Inflación

La inflación es el aumento general y continuado en el tiempo de los precios. Las causas que la provocan son variadas, aunque destacan el crecimiento del dinero en circulación, que favorece una mayor demanda, o del coste de los factores de la producción (materias primas, energía, salario, etc.).

La variación mensual del IPC en febrero de 2010 registró un valor de 0,34%, esta variación es menor a la mostrada en enero (0,83%) y a la registrada en febrero de 2009, en el cual se registró una inflación mensual de 0,47%.⁷

Gráfico N° 10



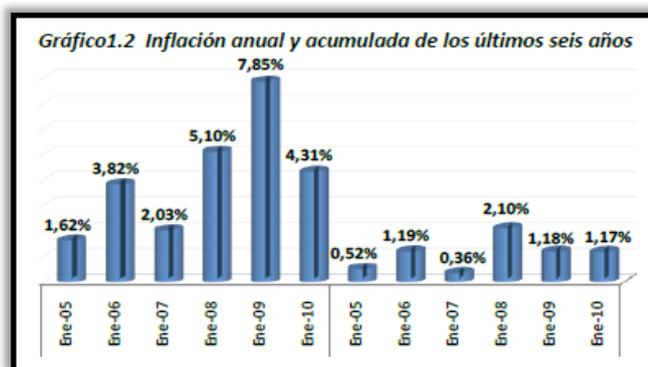
Fuente: INEC

La inflación anual en febrero de 2010 fue de 4,31%, la cual es inferior a la presentada en enero (4,41%), y febrero de 2009 (7,85%). En cuanto a la inflación acumulada es 1,17%, este valor es ligeramente menor al dato registrado en febrero de 2009 (1,18%). Al comparar la inflación anual de los últimos años para febrero se evidencia una importante reducción con respecto a la tasa anual presentada en 2009 y

⁷ Base de Datos INEC

2008, sin embargo continúa superando a los registros anteriores a dicho año. Situación similar ocurre con la inflación acumulada, en el gráfico 1.2 se ilustra ambas variaciones.⁸

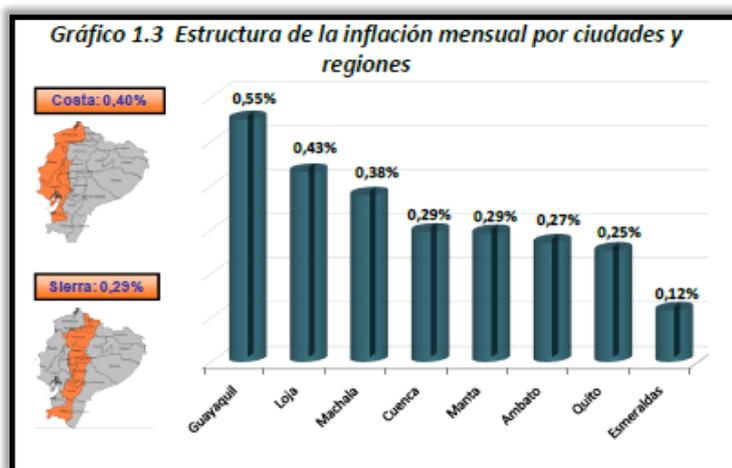
Gráfico N° 11



Fuente: INEC

Al analizar la estructura de la variación de precios por regiones, las ciudades de la Costa presentan valores elevados como consecuencia del fuerte temporal invernal que atraviesa el país y especialmente las ciudades de la costa.⁹

Gráfico N° 12



Fuente: INEC

⁸ Base de Datos INEC

⁹ Base de Datos INEC

La inflación a nivel nacional ha variado mucho como se observa en los gráficos anteriores, en relación a lo que tiene que ver con los bienes y servicios diversos se obtuvo un porcentaje (0,66%), por aumentos de precios desde fábrica por altos costos de fabricación, entre los principales se encuentran: cepillo de dientes, desodorante, champú y talco.

La inflación anual a marzo fue del 7,44%, no obstante, la mayoría de bienes y servicios ha tenido alzas que superan el 20%. Restricciones a las importaciones y otras medidas impulsaron los precios de productos nacionales de calidad inferior, encarecieron los insumos de la producción y producen escasez. En consecuencia, los ingresos de las personas no fueron suficientes y las empresas vendieron menos.

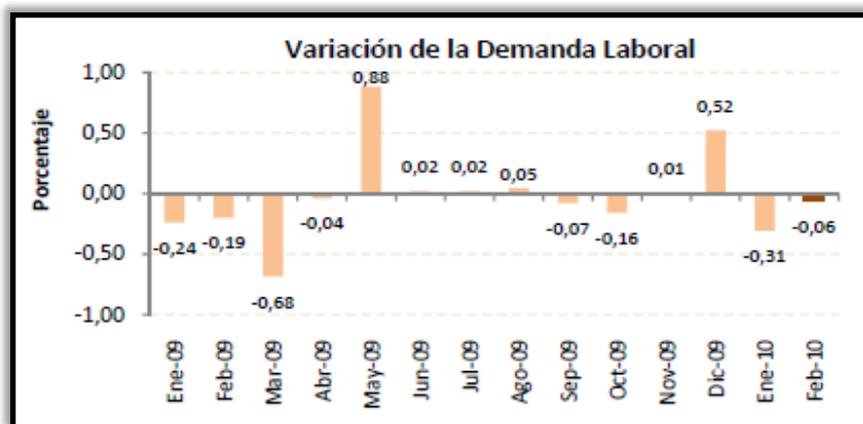
El índice inflacionario de abril cerró en 0,65%, es decir que disminuyó 44 décimas en relación a marzo cuando se registró el 1,09%. Asimismo, la inflación anual se ubicó en 6,52%, la acumulada registró 2,95%, frente a los 2,28% del tercer mes de año.

Se debe tomar en cuenta que la inflación es un indicador que afecta de manera más directa a lo referente a productos, ya que estos incrementan o bajan sus precios dependiendo de cómo se encuentre la producción mensualmente, pero cabe recalcar que en el cierre del mes de marzo los servicios también tuvieron su incremento del 20% al igual que los bienes, es decir todo depende de cómo se estructuran los precios en el mercado nacional.

2.1.3 Demanda Laboral

Además se toma en cuenta que en el mes de enero de 2010, la demanda laboral en el sector servicios disminuyó 0.31% con respecto al mes anterior, es decir las expectativas para el mes de febrero señalan que la demanda laboral disminuirá en 0.06%.

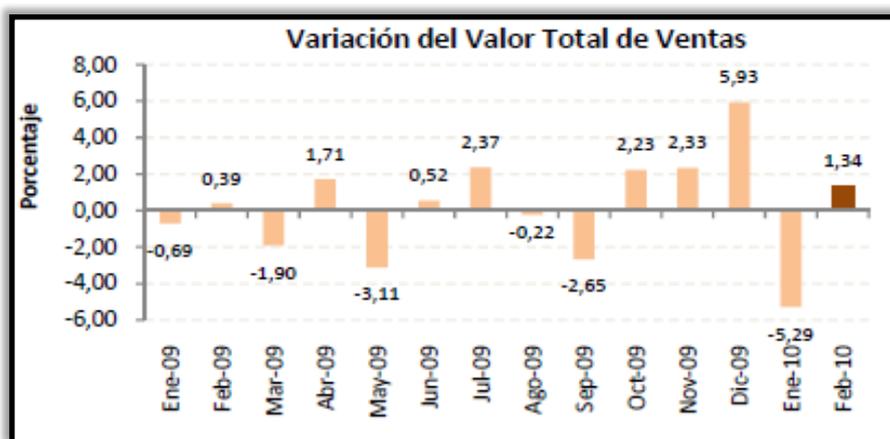
Gráfico N° 13



Fuente: Banco Central

Lo referente al valor de las ventas del sector servicios disminuyó en 5.29% con respecto al mes anterior. Las expectativas que se dieron a conocer para el mes de febrero de 2010 es que el valor de ventas crezca en 1.34% con respecto al mes de enero.

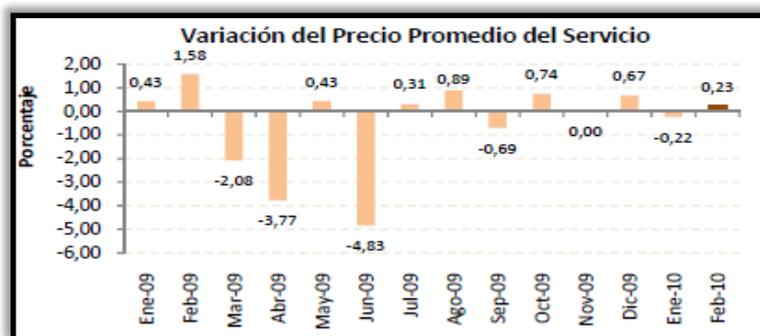
Gráfico N° 14



Fuente: Banco Central

Lo referente a los precios promedio del servicio prestado de las empresas según encuestadas realizadas se obtuvo como resultado, que los precios disminuyeron levemente en 0.22% en el mes de enero. Se prevé que durante el mes de febrero el precio promedio del servicio aumente en 0.23%

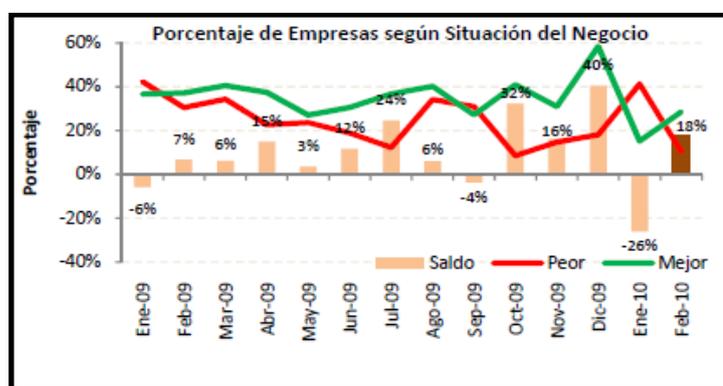
Gráfico N° 15



Fuente: Banco Central

La situación en la que se encuentran las empresas en el presente mes, con respecto a la cantidad que existen el mercado se puede observar, que aquellas que mencionan estar mejor es inferior a la cantidad de empresas que indican estar peor. El saldo de la situación de negocio es -26%. Se tiene como probabilidad que para el mes de febrero los empresarios prevén que el saldo de la situación de negocio será de +18%.

Gráfico N° 16



Fuente: Banco Central

Realizando una comparación en términos generales se puede deducir que actualmente se ha producido un descenso en la captación de empleo por parte de la industria y un incremento del empleo en el sector servicios, ya que son las empresas grandes del sector servicios (más de 100 trabajadores) las que captaron mayor personal que hace 5 años.

A continuación se analiza la composición de la mano de obra en base a la utilización de tres variables centrales: sexo, grupo de edad y nivel de educación.

Cuadro N° 1

| Número de trabajadores por sexo | | | |
|--|------------------|------------------|--------------|
| Sexo | Servicios | Industria | Total |
| | % | % | % |
| Hombres | 59 | 79 | 74 |
| Mujeres | 41 | 21 | 26 |
| Total | 100 | 100 | 100 |

Fuente: FLACSO

Elaborado por: Catalina Tapia

Referente a los trabajadores contratados por las empresas tanto del sector industrial como de servicios, el 74% son hombres y el restante 26% son mujeres. La industria incorpora en sus empresas 8 hombres de cada 10 que contrata, en tanto que los servicios incorporan 6 hombres de cada 10 trabajadores. En otras palabras, el 40% de la fuerza laboral del sector servicios está compuesto por mujeres y un 20% de la industrial. Esto nos permite decir que es el sector de los servicios el que en términos generales genera mayores oportunidades de trabajo para las mujeres.

Pero hay que tomar en cuenta que son los hombres los encargados de dirigir y gerenciar las empresas tanto en la industria como en los servicios, destacándose una

importante participación por parte de las mujeres en todos los niveles, especial en el sector servicios.

Cuadro N° 2

| COMPOSICIÓN DE MANO DE OBRA POR SEXO | | | | | | | | | |
|---|------------------|---------|-------|------------------|---------|-------|--------------|---------|-------|
| Composición MO | Servicios | | | Industria | | | Total | | |
| | hombres | mujeres | total | hombres | mujeres | total | hombres | mujeres | total |
| | % | % | % | % | % | % | % | % | % |
| Nivel gerencial | 7 | 4 | 6 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| Nivel profesional | 32 | 35 | 33 | 15 | 25 | 17 | 18 | 29 | 21 |
| Nivel Técnico | 17 | 9 | 14 | 7 | 8 | 7 | 9 | 9 | 9 |
| Empleados | 36 | 43 | 39 | 17 | 31 | 20 | 21 | 36 | 25 |
| Obreros | 8 | 8 | 8 | 57 | 34 | 52 | 47 | 23 | 41 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Fuente: FLACSO

Elaborado por: Catalina Tapia

Según el cuadro expuesto se nota que el perfil de inserción de las mujeres es diferente del de los hombres. Así por ejemplo en la industria tienen una mayor presencia en el nivel profesional y en el de empleados, situación que se replica también en los servicios. Esto indica la presencia de ciertos nichos ocupacionales que demandan más mano de obra de mujeres tanto en las empresas industriales como de servicios.

Lo referente a empresas consultoras tanto jurídicas como contables presenta un nivel medio debido a que existe demasiada demanda en lo referente a las áreas empresariales, y por esa razón el incremento del desempleo en este tipo de empresas,

a demás todo lo relacionado con servicios se encuentra en un nivel adecuado para la economía del país, considerando que la mayoría de empleados en este tipo de empresas son estudiantes universitarios previos a graduarse por lo que los sueldos permanecen bajos y el gasto de las empresas no es elevado.

2.2 Aspecto Social



El Análisis Social le ayuda a crear los perfiles de los actores involucrados en un problema central o acción. Estos perfiles se basan en cuatro factores: 1) poder, 2) intereses, 3) legitimidad, y 4) relaciones existentes de colaboración y conflicto.

2.2.1 Análisis Demográfico

Para este tipo de empresas es necesario que se realice dos análisis demográficos tanto para personas naturales como para personas jurídicas esto se da debido a que los servicios prestados están dirigidos a estos dos grupos fundamentalmente.

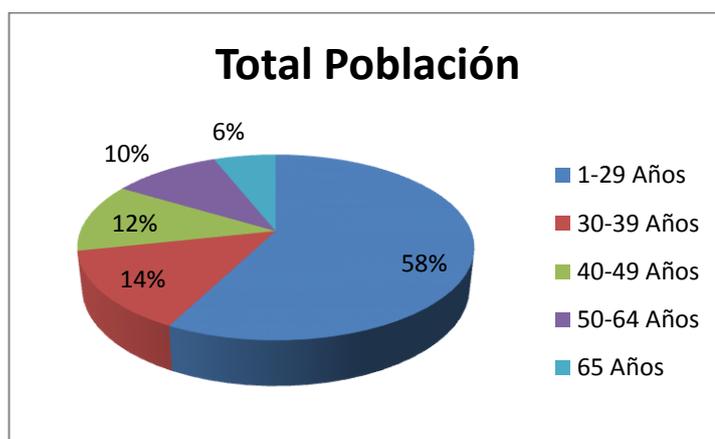
La Población que existe en la ciudad de Quito tomando en cuenta las edades entre 30 a 65 años en adelante, en hombres y mujeres se obtienen los siguientes porcentajes.

Como se puede observar en el gráfico la población existen en la ciudad de Quito referente a personas naturales en el rango de edades de 1 a 29 se encuentra el 58%

de la población, tomando en cuenta que este valor se lo toma más por referencia para concretar el 100% de la población que tiene la ciudad de Quito, el segundo rango de edad es de 30 a 39 años con el 14%, en dichas edades se encuentra una población económicamente activa y con títulos profesionales.

En el rango de 40 a 49 años consta el 12% de la población, personas ya establecidas en puestos de trabajo, negocios propios y con una economía estable, los dos rangos siguientes son los más bajos por las edades que se presentan en el rango de 50 a 64 años parte de la población mantiene un trabajo y el resto una jubilación, finalmente el último rango se establece de 65 años en adelante donde la población se mantiene por las jubilaciones o los ingresos que generen sus empresas para su mantención.

Gráfico N° 17



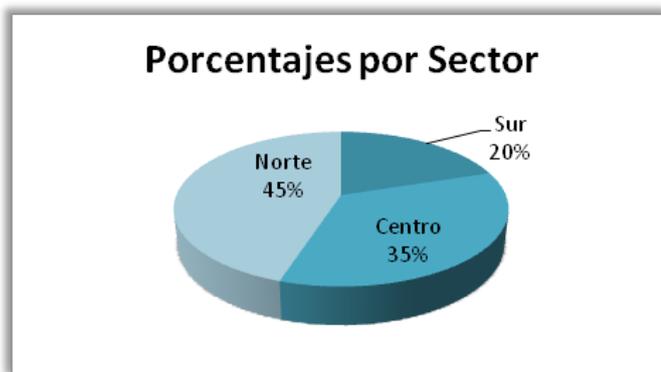
Fuente: Distrito Metropolitano de Quito

Elaborado por: Catalina Tapia

El análisis demográfico correspondiente a las Personas Jurídicas o Entidades se obtiene que en la Ciudad de Quito existen 18.117 compañías de diversos servicios y productos, estas están constatadas por las hojas catastrales que utiliza el Distrito Metropolitano de Quito.

Además que da como referencia que en el sector Norte de la Ciudad existe el 45% de las distintas actividades comerciales, de servicios e industriales, el sector Centro de Quito ocupa el 35% de Actividades y el sector Sur el 20% de actividades, es decir todo lo relacionado al comercio se establece con más profundidad en el Norte de la Ciudad.

Gráfico N° 18



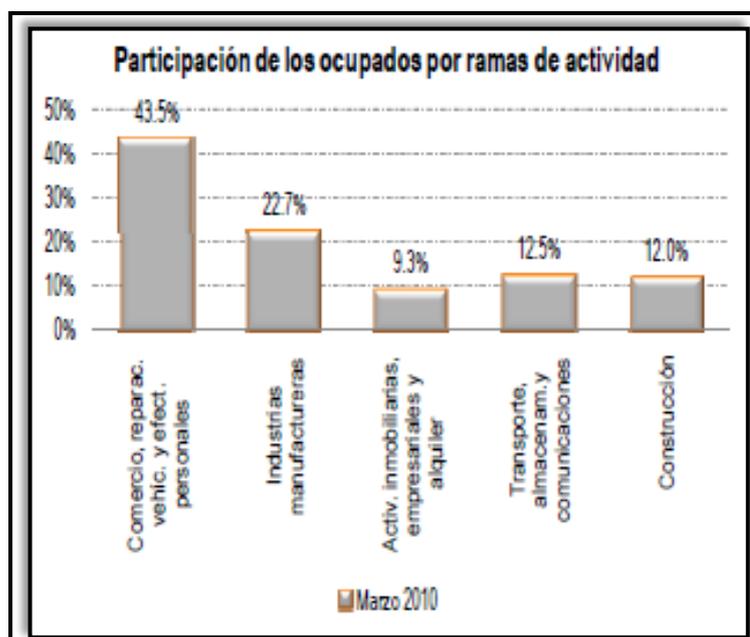
Fuente: Distrito Metropolitano de Quito

Elaborado por: Catalina Tapia

2.2.2 Análisis del Empleo

Los porcentajes que se dan en relación a los ocupados por ramas de actividad, se obtuvo los siguientes datos, la mayor participación de los ocupados corresponde al sector comercio con un (47.2%), seguida de la industria (23.4%), porcentajes obtenidos con respecto al total de estas cinco ramas que son las más representativas, como es el comercio, las industrias, los activos, el transporte y la construcción, cada una de ellas tuvo su variación dependiendo de la productividad que esta generó durante el año.

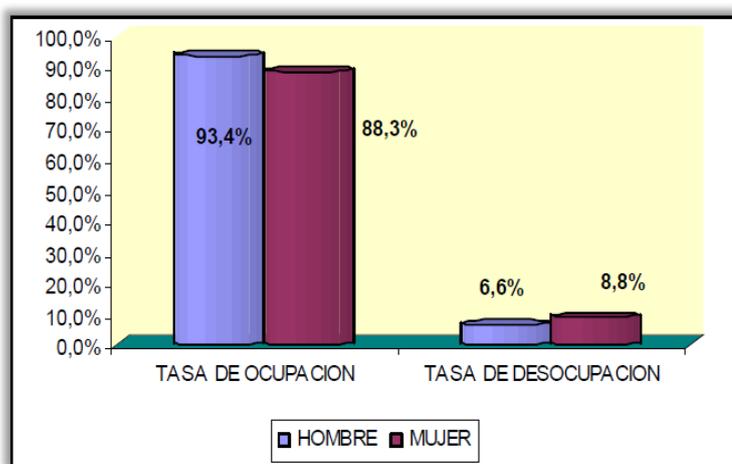
Gráfico N° 19



Fuente: Banco Central

Las tasas de ocupación que se presentan en el Ecuador actualmente son: en varones se encuentra el 93.4% y las mujeres de 88.3%, en relación a la desocupación en varones es el 6.6% y en mujeres es el 8.8%.

Gráfico N° 20



Fuente: Banco Central

Referente a cifras reales se obtuvo que el Índice de Personal Ocupado registró una disminución de (-) 0.4% durante el tercer mes de 2010 respecto a marzo de un año antes, al pasar de 105 a 104.6 puntos.

Gráfico N° 21



Fuente: INEGI

El comportamiento del personal ocupado en los servicios privados no financieros durante marzo pasado frente a igual mes de 2009 fue producto de las reducciones en seis de los nueve sectores que lo integran, destacan las de los servicios profesionales, científicos y técnicos con una variación de (-)6.1% (derivado de las caídas en los servicios de consultoría en computación; de publicidad y actividades relacionadas; diseño especializado, y de los servicios de arquitectura, ingeniería y actividades relacionadas, entre otras); de transportes, correos y almacenamiento.

El (-)2.7% (resultado de las disminuciones de los servicios de almacenamiento; mensajería y paquetería local; transporte de pasajeros interurbano y rural, y de mensajería y paquetería foránea, fundamentalmente); inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles (-)2.5% (como consecuencia de los menores niveles mostrados en los servicios de alquiler de maquinaria y equipo industrial, comercial y

de servicios, y de alquiler de automóviles, camiones y otros transportes terrestres); de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas (-)0.5%; de salud y de asistencia social (-)0.4%, y los servicios educativos retrocedieron ligeramente en (-) 0.2 por ciento.

En cambio, el personal ocupado en los servicios de esparcimiento, culturales, deportivos y otros servicios recreativos aumentó 6.1%; el de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación 3.2%, y el de información en medios masivos avanzó 1.6% en el tercer mes de 2010 respecto a igual mes de 2009.

Cuadro N° 3

Cuadro 2
**ÍNDICES DE PERSONAL OCUPADO EN LOS SERVICIOS PRIVADOS
NO FINANCIEROS POR SECTOR**
(Índice base 2005 = 100)

| Sector | Descripción | Marzo | | Variación % anual |
|--------|--|--------------|--------------|-------------------------|
| | | 2009 | 2010 | |
| | Índice de Personal Ocupado de los Servicios Privados no Financieros | 105.0 | 104.6 | (-) 0.4 |
| 48-49 | Transportes, correos y almacenamiento. | 105.6 | 102.8 | (-) 2.7 |
| 51 | Información en medios masivos. | 106.9 | 108.7 | 1.6 |
| 53 | Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles. | 128.1 | 124.9 | (-) 2.5 |
| 54 | Servicios profesionales, científicos y técnicos. | 115.2 | 108.1 | (-) 6.1 |
| 56 | Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación. | 100.8 | 104.0 | 3.2 |
| 61 | Servicios educativos. | 103.7 | 103.6 | (-) 0.2 |
| 62 | Servicios de salud y de asistencia social. | 110.0 | 109.5 | (-) 0.4 |
| 71 | Servicios de esparcimiento, culturales, deportivos y otros servicios recreativos. | 108.4 | 115.0 | 6.1 |
| 72 | Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas. | 104.1 | 103.6 | (-) 0.5 |

Fuente: INEGI

2.2.3 Análisis del Subempleo

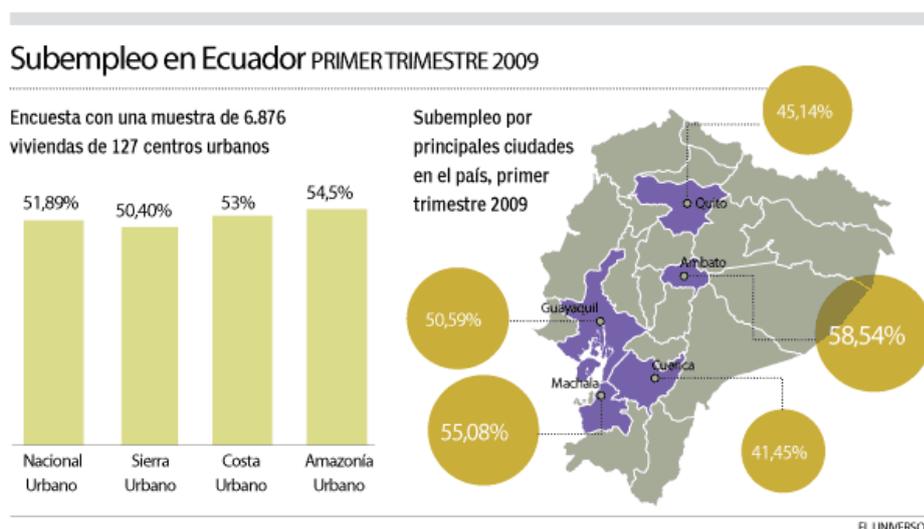
Según los datos recogidos por el Instituto de Estadística y Censos (INEC), en el primer trimestre del 2009 en el nivel urbano hubo 2'363.688 subempleados, que

representan el 51,9% de la Población Económicamente Activa (PEA). Son subempleados quienes pese a estar dedicados a un ‘negocio propio’, buscan una mejor plaza y, por lo general, ganan menos que el salario mínimo (\$ 218 mensuales) y laboran en condiciones de informalidad y marginalidad.

En la Costa, de acuerdo con las estadísticas oficiales, existen 1'317.192 subempleados. La cifra baja a 986.316 en la Sierra y a 60.179 en la Amazonía. La ciudad con mayor desempleo es Ambato, donde el 58,5% de su población vive en esas condiciones laborales. Le siguen Machala, con el 55,1%, y Guayaquil, con el 50,6%.

Como se puede ver en todas las regiones del país existe un nivel considerable de subempleo, tomando en cuenta que los datos se encuentran dados al primer trimestre del año 2009, esto se va incrementando debido a que existe mucha demanda de desempleados y para sustentar sus hogares lo que buscan es generar ingresos de alguna manera.

Gráfico N° 22



Fuente: INEC

2.2.4 Análisis del Desempleo

El desempleo se redujo levemente en los últimos tres meses, generando así una tasa que llegó al 8,3% en el segundo trimestre, según una encuesta que se realizó en 6.800 viviendas de 127 ciudades. Este porcentaje revela que 382.371 ecuatorianos de una Población Económicamente Activa (PEA) total de 4'582.177 no tienen empleo en el país.

Además estos valores producen un que el índice se redujera en 0,3% ya que a marzo del 2009 llegó al 8,6% con 391.685 personas desocupadas. Los ocupados plenos llegaron al 38,4% de la PEA, en tanto que en el primer trimestre llegaron al 38,8%. Se debe considerar que las tasas de desempleo varían considerablemente por cambios del volumen de movimiento del mercado de trabajo, resultado del cambio tecnológico, lo que conduce al cambio de empleo de una empresa a otra, de un sector a otro y de una región a otra; además también según la edad, sexo y raza.

Se debe tomar en cuenta que existen diversos motivos por lo que la población ecuatoriana se encuentra en el desempleo, los más conocidos son los que se detallan en el cuadro adjunto, donde se observa que el mayor número de desempleo se da por la culminación de un año según lo marcado por la ley, es así que entre marzo y junio de 2009 se da un total de 4.730 personas desempleadas.

Cuadro N° 4

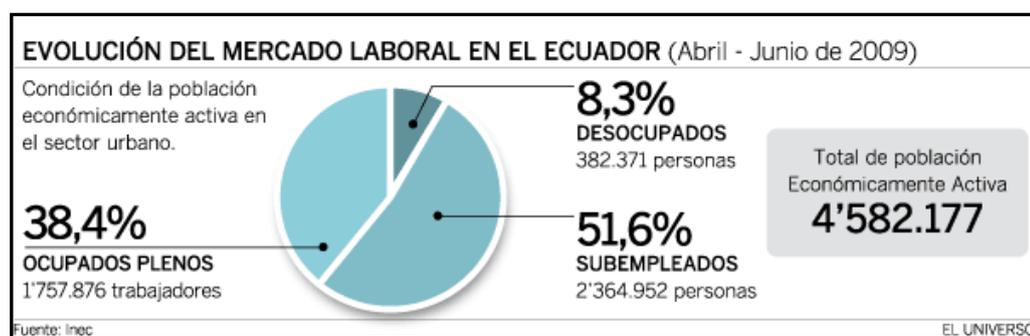
| Despido de trabajadores POR CAUSA | |
|--|--------------|
| ENTRE MARZO Y JUNIO | |
| Por culminar un año de estabilidad del mandato 8 | 2.696 |
| Por reducción de personal | 1.337 |
| Por constituir un sindicato | 655 |
| Por reactivar la organización laboral | 42 |
| TOTAL | 4.730 |

Fuente: Ministerio de Trabajo

Fuente: Ministerio de Trabajo

Realizando un análisis tanto del empleo, el desempleo y el subempleo se obtiene que existe un mayor porcentaje en lo referente al Subempleo con el 51.6% es decir 2.364.952 personas, en segundo plano el empleo pleno con el 38.4% es decir 1.757.876 personas con un trabajo estable y el 8.3% de desempleados lo que se refleja con 382.371 personas sin empleo.

Gráfico N° 23



Fuente: INEC

2.2.5 Análisis Salarial

Los salarios básicos para el Sector Privado se incrementan según las resoluciones que se dictan por parte del presidente y sus delegados, para el presente año se rigen un nuevo salario básico unificado de \$240; es decir un incremento de \$22 con relación al año anterior.

Lo que implica que el sector empresarial del país tendrá un incremento de sus costos fijos de alrededor del 6%, cifra que varía según la actividad económica a la que se dediquen.

Gráfico N° 24



Fuente: Ministerio de Trabajo

Elaborado por: Catalina Tapia

Por otro lado, para los microempresarios, artesanos y sector agrícola el aumento será del 30% y para las empleadas domésticas un incremento del 20%. Esto, a pesar que Ecuador termina el 2009 con un crecimiento negativo según las propias cifras del Banco Central.

En otras palabras, en promedio el ingreso de las empresas decreció, sin embargo el Gobierno decreta un importante incremento en los salarios, lo cual representa un costo adicional al empleador y que no corresponde a una contraparte por incremento de su ingreso, lo que, por lógica, se traducirá en un aumento del nivel de desempleo e incentivo al incremento del subempleo.

El salario digno que cubra la canasta familiar es una meta lógica y alcanzable para todos los trabajadores en base a un acuerdo de aumento salarial, en base a crecimiento económico por sectores. Una verdadera política laboral es la que busca la creación de empleos fomentando mercados estables con nuestros principales compradores, firmando acuerdos comerciales con Estados Unidos, Europa y mejorándolos con Perú y Colombia.

Para generar empleos se debe propiciar la inversión con estabilidad, flexibilidad y seguridad interna y adicionalmente, para más empleo, se debe propiciar una agresiva forma de asociatividad público privada que inyecte recursos y eficiencia a nuestros sectores productivos con más potencial como el eléctrico, petrolero o minero entre otros.

2.2.6 Análisis de Migración

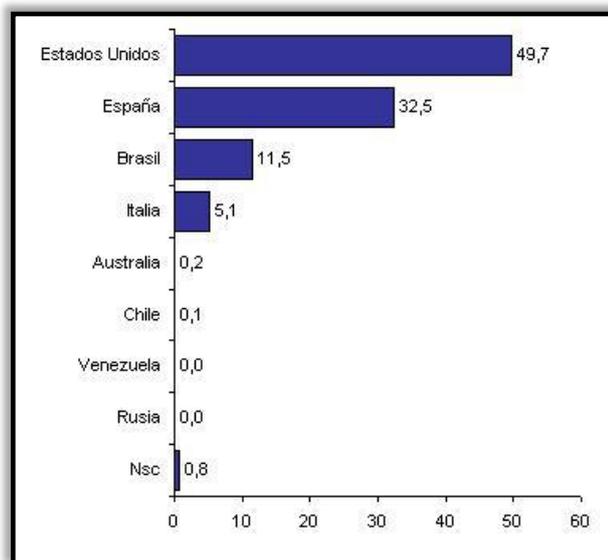
La migración en el país se determina por la falta de fuentes de trabajo dentro del territorio Ecuatoriano, por lo que de las 24 provincias que posee el País casi el 95% de las mismas ha sufrido la migración de sus pobladores, dentro de este análisis se va tomar como referencia a las tres principales Provincias del País como son: Pichincha, Guayas y Azuay.

En la provincia de Pichincha se han registrado 34.061 hombres que han migrado a países desarrollados y 32.445 mujeres con una totalidad de 66.505 personas solo de la provincia de Pichincha, lo que tiene que ver con la provincia del Guayas existen 29.089 hombres y 36.934 mujeres que han migrado generando un total de 66.023 personas de esa provincia que ha migrado, en la tercera provincia que es Azuay los datos son 8.924 hombres y 5.020 mujeres generando un total de 13.944 personas que han migrado a distintos países.

En los datos obtenidos de estas tres provincias se puede observar que tanto en Pichincha como en Guayas el mayor número de migrantes son mujeres, la única diferencia es en Azuay donde el nivel de migrantes es bajo en relación a las otras dos provincias, tomando en cuenta que en esta provincia los hombres son quienes han migrado más al extranjero.

Dentro de los países que más migrantes tienen se encuentran Estados Unidos con un 49.7%, España con un 32.5%, Brasil con 11.5% e Italia con 5.1%, países que se encuentran en un nivel más alto en relación al Ecuador, existen más países donde se encuentran migrantes ecuatorianos pero las cifras son más bajas como se puede observar en el cuadro.

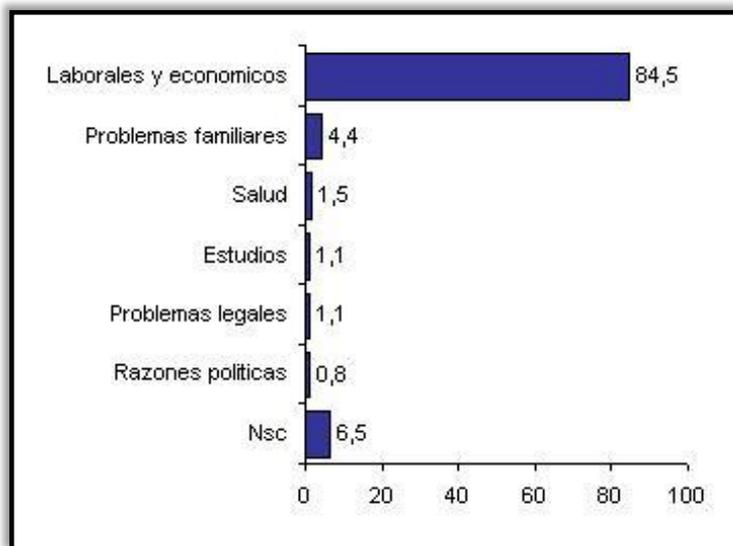
Gráfico N° 25



Fuente: Centro de Investigación y Apoyo al Migrante Ecuatoriano (CIAME)

Los motivos por los que se produce la migración en el país son diversos en los cuales los tres principales están dados principalmente por los aspectos laborales y económicos que se encuentran con 84.5%, por motivos que no se conoce con el 6.5% y por problemas familiares con el 4.4%, es decir la migración en nuestro país se da por la situación económica en la que se encuentra el país y por el nivel de desempleo que se obtiene.

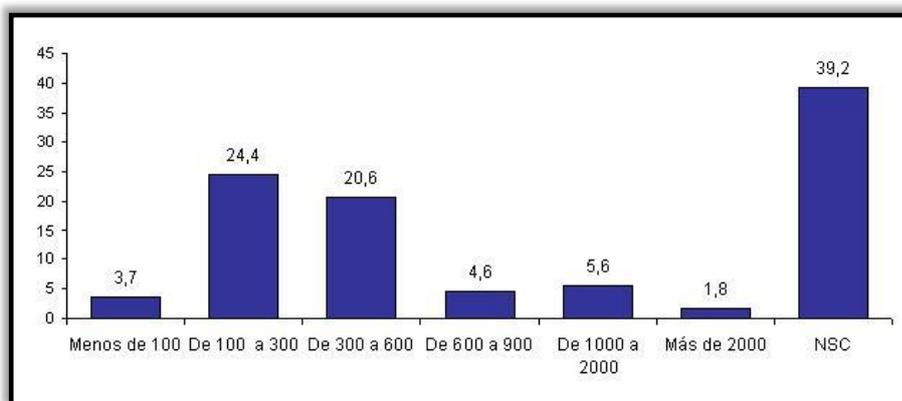
Gráfico N° 26



Fuente: Centro de Investigación y Apoyo al Migrante Ecuatoriano (CIAME)

El dinero que se recibe del exterior se encuentra establecidos por rangos donde los principales montos son: de \$100 a \$300 dólares con el 24.4%, de \$300 a \$ 600 con el 20.60% y un montón que es desconocido establecido por el 39.20%.

Gráfico N° 27



Fuente: Centro de Investigación y Apoyo al Migrante Ecuatoriano (CIAME)

Analizando los datos establecidos por el Centro de investigación y Apoyo al Migrante Ecuatoriano (CIAME) se estable que la migración a generado un cambio pequeño en la economía del país, ya que no todos los que migran cuentan con la misma suerte y en ocasiones terminan con más deudas ya que regresan de nuevo a su país natal.

2.3 Aspecto Político



Considerando el Gobierno del Economista Rafael Correa el Ecuador ha tenido varios cambios en diferentes aspectos, lo relacionado con el ámbito político está basado principalmente en las reparticiones sociales, económicas y medio ambientales ya que se ha planteado una mayor participación del estado en la renta del petróleo, además se ha dado el aumento de la inversión social, terminado con las negociaciones del Tratado del Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos

Según los análisis que se han realizado en las primeras semanas del la Gobernación del Economista Rafael Correa se pudo ya observar un incremento del 15% de la inversión social del Estado, la duplicación del Bono de Desarrollo Humano, además de un incremento del 100% en el Bono de Vivienda con el propósito de facilitar la construcción, compra y rehabilitación de las viviendas.

Cuadro N° 5

| <i>Indicadores Económicos</i> | | |
|--|-----------------|-----------------|
| <i>Indicador</i> | <i>Año 2006</i> | <i>Año 2007</i> |
| Variación del P.I.B (en porcentaje de crecimiento) | 3.9% | 2.65% |
| P.I.B. (en miles de dólares del 2000) | 21.555.489 | 22.126.622 |
| Producción Petrolera (en millones de barriles) | 1.957 | 1.854 |
| Exportaciones (no petroleras, en millones dólares) | 1.300 | 1.300 |
| Reserva monetaria (en millones de dólares) | 2.023.30 | 3.617.80 |
| Tasa de interés (promedio sector corporativo) | 6.9% | 10.1% |

Otro de los puntos importantes del Gobierno de Correa está basado en la creación de una Asamblea Constituyente, la cual tendrá por objetivo quitar los privilegios a la llamada partidocracia, en este nuevo sistema de dirección debe estar conformado por 130 asambleístas incluyendo seis que representen a los ecuatorianos en el exterior, dicha Asamblea empieza a funcionar desde el 30 de noviembre de 2007 en Montecristi contando como presidente de la misma a Alberto Acosta para luego de una renuncia por divergencias con el presidente de la toma el cargo Fernando Cordero, la Asamblea Nacional Constituyente finalizó su labor la noche del jueves 24 de julio, y el texto de la nueva Constitución fue aprobado por 94 miembros. El 25 de julio se realizó la ceremonia de clausura de la Asamblea, con la presentación de la nueva Constitución.

En el Mandato de Rafael Correa lo referente a las relaciones exteriores que mantiene el país en los primeros días de mandato visito 15 países entre giras oficiales, cumbres y firmas de convenios bilaterales, durante su segundo año de gobierno se produjo la crisis diplomática con el Gobierno Colombiano de Alvaro Uribe, este evento se dio debido a un ataque sorpresa en territorio ecuatoriano de las Fuerzas Militares de Colombia el 1 de marzo del 2008 destruyendo un campamento de las FARC, al momento de los análisis que se realizaron en el campamento se dio a conocer que Ecuador estaba confabúlatelo con las FARC por tales motivos Correa decidió

expulsar al embajador colombiano y llamando a consulta al embajador de ecuatoriano que se encontraba en tierras colombianas, por este conflicto se interrumpieron por 20 meses las relaciones diplomáticas con Colombia.

Analizando este gobierno en relación al resto de gobiernos que ha tenido el Ecuador, los cuales han sido varios, los cambios han sido notorios tanto en los aspectos políticos, sociales pero a demás de esto cada uno de los cambios que se han generado a producido que existan conflictos del pueblo contra el Gobierno, logrando así que este tome represarías de prisión contra ellos y produciéndose graves accidentes y creando muertes de personas indefensas en dichos conflictos por poder.

2.4 Aspecto Tecnológico



La tecnología representa un papel fundamental en la nueva economía digital, llegando incluso a posibilitar la aparición de nuevos negocios, además se debe tomar en cuenta que la plataforma tecnológica que escoja una empresa determinará las funciones que pueda realizar en el nuevo marco permitiendo así que las empresas funcionen como parte de una red virtual, alcancen una base de clientes, reúnan y utilicen nueva información sobre sus clientes, entren en nuevos mercados con facilidad, cambien de dirección tan rápidamente como lo requiera el mercado y conduzcan nuevas fuentes de ingresos, flujo de dinero, márgenes y valoración de mercado.

Actualmente la tecnología cumple un papel importante dentro del mercado de negociaciones, es decir se la utiliza como una herramienta indispensable para el mayor desarrollo de las empresas, pues esta es utilizada tanto en los bienes como en los servicios generando así un producto de mayor calidad para el consumidor. Las empresas que se dedican a brindar los servicios de consultoría y asesoría tanto judicial como contable necesitan de sistemas adecuados especialmente para el manejo de la contabilidad, cada uno de estos sistemas es adecuado a las empresas dependiendo del tamaño y a la actividad a la que se dedique, lo referente a lo judicial no necesita de un sistema específico más bien este trabaja con una herramienta importante como es el Internet ya que este les permite tener contacto directamente con cada uno de sus clientes ya sea a nivel interno del país como externo, además se lo utiliza para realizar transacciones comerciales, financieras y bancarias, se considera que el manejo de la tecnología es importante dentro de este negocio pues permite una rapidez en la ejecución de los servicios que se prestan, pero se debe recalcar que la parte intelectual es la mayor prioridad que se tiene en este tipo de empresas, debido a que el conocimiento y la mano de obra son dos elementos que trabajan en conjunto para brindar un servicio de buena calidad obteniendo resultados positivos a corto y largo plazo.

2.5 Aspecto Ambiental



El aspecto medio ambiental implica la interrelación con múltiples ciencias, debiendo existir una interdisciplina para poder abordar las problemáticas, ya que la gestión del ambiente, tiene que ver con las ciencias sociales (economía, sociología, geografía, etc.) con el ámbito de las ciencias naturales (geología, biología, química, etc.), con la gestión de empresas (management), etc., además de tomar en cuenta que los aspectos

ambientales se identifican atendiendo a condiciones de funcionamiento, normales y anormales, y a accidentes potenciales y situaciones de emergencia, tomando en consideración circunstancias como: el desarrollo de nuevos proyectos, o las modificaciones o ampliaciones de productos, servicios o procesos existentes que puedan generar nuevos aspectos ambientales, para actualizar la identificación de la empresa.

En referencia a la ley ambiental se determinan las responsabilidades y obligaciones tanto para el sector público como para el privado en mantener un ambiente de desarrollo sustentable mediante la adecuada gestión ambiental que se encuentra sujeta a los principios de solidaridad, corresponsabilidad, cooperación, coordinación, reciclaje y reutilización de desechos, utilización de tecnologías alternativas ambientalmente sustentables y respecto a las culturas y prácticas tradicionales.

Para mantener un medio ambiente agradable dentro de una empresa es necesario establecer instrumentos de aplicación en el cual se designen los distintos parámetros como la calidad ambiental, normas técnicas de calidad de productos o servicios, regímenes de permisos y licencias administrativas para cada uno de los establecimientos dentro del mercado con el fin de generar un ambiente llamativo tanto para el personal de la entidad como para cada uno de sus clientes.

El mantener un ambiente adecuado dentro de la organización permitirá que la cartera de clientes tengan una visión más subjetiva de la empresa en relación a sus atención y manejo de recursos humanos, además estar controlada por las leyes establecidas para el medio ambiente las cuales permitirán el crecimiento de la entidad al momento de saber manejar de una manera adecuada los recursos existentes dentro de la empresa. Por lo general el tipo de empresas encargadas de brindar servicios de Consultoría y asesoramiento contable y jurídico, estarán basadas en las leyes de régimen municipal, la ley de régimen provincial, la ley de la ciencia y la tecnología, cabe recalcar que existen leyes ambientales para cada tipo de empresa deponiendo a la actividad que esta ejecute.

CAPÍTULO II

ANÁLISIS MICROECONÓMICO

2.6 Competencia

Para el análisis claro de la competencia que tiene Gallegos Valarezo & Neira primeramente se va a dar a conocer cuales son los servicios con los que cuenta en la actualidad y que tan grande es el desempeño que tienen estos dentro del mercado.

Gallegos, Valarezo & Neira cuenta con acreditada experiencia en asesoría empresarial y registra innumerables éxitos en el cierre de transacciones, asesoramiento empresarial, atención de litigios en diversas áreas del Derecho. En consonancia con las tendencias globales, la Firma está estructurada para atender las diversas necesidades de sus clientes en las siguientes áreas:

- Derecho Administrativo,
- Litigios, Arbitraje y Mediación,
- Derecho Bancario y Financiero,
- Procesos de Quiebra y Reestructuración
- Derecho Comercial y de Negocios;
- Cobranzas,
- Derecho Societario,
- Derecho Constitucional
- Contratos
- Derechos de Autor
- Derecho Corporativo y Gobierno Corporativo;
- Evaluaciones y Procesos de Due Diligence (Legal y Contables)
- Minería, Gas y Petróleo;
- Derecho de Medio Ambiente
- Franquicias y Distribución
- Práctica general
- Seguros, Reaseguros e Intermediación de Seguros;

- Patentes, Marcas y Propiedad Industrial
- Derecho y Comercio Internacional
- Leyes de Internet y Comercio Electrónico
- Derecho Laboral
- Seguridad Social
- Arrendamiento, Inquilinato y Leasing
- Fusiones y Adquisiciones
- Estructuraciones Offshore y Planificación Patrimonial
- Privatizaciones, Concesiones y Contratos de Participación con el Sector Público
- Contratación Pública
- Derecho Inmobiliario
- Derecho Tributario y Planeación
- Telecomunicaciones
- Medios de Comunicación
- Know How, Secretos Comerciales y Competencia Desleal
- Derecho del Mercado de Valores, Emisión de Obligaciones, Fideicomisos
- Mercantiles y Titularización, Trusts
- Asesoría y manejo integral de Contabilidad

Dentro de los 10 años de vida que tiene Gallegos Valarezo & Neira en el mercado se a observado que los servicios han sido reconocidos a nivel nacional por el manejo que se les ha prestado a cada uno de ellos, este resultado se obtiene con el incremento de clientes que se registra mensualmente, gracias al profesionalismo con que trabaja cada uno de los representantes la compañía a logrado mantenerse dentro del mercado como una empresa respetable y cumplida en sus labores.

Tomando en cuenta lo relacionado a la competencia de servicios tanto en las actividades administrativas y judiciales se observa que posee una competencia demasiado extensa esto es por que su competencia es abierta puesto que los clientes son los que deciden a que estudio jurídico confieren los trámites que desean que la

empresa los efectuó, este tipo de competencia se da debido a que los precios y servicios que se ofrecen tienen una semejanza dentro del mercado.

Los principales competidores que se encuentran dentro del mercado de servicios relacionados con la empresa son:

➤ **ALMEIDA GUZMAN & ASOCIADOS**



Esta firma fue fundada en el año 1981, la cual está especializada en consultoría y asesoría jurídico-corporativa, las principales áreas que maneja son:

- Derecho Societario, Comercial y Mercantil.
- Derecho Tributario.
- Derecho Financiero, Bancario y Bursátil.
- Derecho de Integración e Inversión Extranjera. Comercio Exterior.
- Derecho Laboral. Migración y Extranjería.
- Derecho de Propiedad Intelectual.
- Legislación en temas inmobiliarios, construcción y obras públicas.
- Derecho Aduanero. Zonas Francas y maquila.
- Contratación pública.
- Legislación turística y hotelera.
- Derecho Minero.
- Arbitraje y Mediación.

Además esta organización se encuentra vinculada también profesionalmente en las áreas de las Ciencias Económicas y Contables. Su experiencia incluye asesoría legal,

impositiva y económica, así como consultoría en Project Finance, y en proyectos de fusión, escisión y adquisición de empresas. Reestructuración de negocios.

Entre sus clientes cuenta con compañías industriales, comerciales, turísticas, hoteleras, inmobiliarias, agro-exportadoras, constructoras, petroleras, energéticas, de telecomunicaciones, bancos, sociedades financieras y casas de valores.

➤ **LEXLAVOR**



Es una Firma de abogados y Consultores dedicada a la asesoría legal corporativa y de personas naturales, enfocada a brindar excelencia en la prestación de los servicios, representar de manera oportuna, efectiva y eficiente a nuestros clientes y mitigar o resolver problemas legales que pudieran presentarse.¹⁰

Entre los clientes se destacada empresas, corporaciones, bancos, mutualistas, sociedades administradoras de fondos y fideicomisos, casas de valores, promotores inmobiliarios, sociedades, compañías en general de reconocido liderazgo, así como personas naturales de reconocida solvencia moral.

El equipo de abogados de LEXVALOR provee un completo servicio de asesoría en diversos campos, entre los que se puede señalar:

- Derecho Tributario.
- Derecho del Mercado de Valores y Fiduciario.
- Derecho Corporativo-Empresarial: Societario, Mercantil, Laboral, Marcas

¹⁰ www.lexvalor.com/quienes.html

- Derecho Financiero y Seguros
- Negocios Inmobiliarios y Desarrollo de Proyectos
- Derecho Civil.- Obligaciones, Contratos, Bienes, Familia
- Planificación y manejo legal, tributario y patrimonial

En los campos en los que brindan asesoría directamente, son convenios con las principales firmas jurídicas en cada campo, lo cual les permite abarcar una asesoría integral a sus clientes.

Es importante señalar que LEXVALOR cuenta con la estructura administrativa, operacional y tecnológica necesaria para la efectiva implementación de todos los procesos y trámites de operaciones de asesoramiento que involucran, lo que les permite ofrecer un servicio rápido y de calidad sobresaliente.

➤ **TOBAR & BUSTAMANTE**



La Firma fue creada en 1993 por Bernardo Tobar, y luego cambió su razón social a Tobar & Bustamante (“T&B”) a raíz de la incorporación de Santiago Bustamante. Desde el principio las áreas de Minería, Propiedad Intelectual y Observancia fueron las áreas de práctica más fuertes. Desde entonces, la Firma se ha enfocado hacia segmentos específicos, concentrándose más en los perfiles del cliente que en la clasificación legal de su práctica, expandiendo su oferta de productos únicamente en las áreas en las cuales tuviera presencia destacada. En consecuencia, T&B es actualmente una de las primeras elecciones de aquellos clientes que buscan socios

estratégicos de negocios, más que un simple proveedor de servicios legales, orientados a una relación caso por caso.

La Firma se enorgullece en diseñar productos y ofrecer servicios que satisfacen y contribuyen al valor de cada uno de los negocios de sus clientes.

Además de un trabajo con base en el cliente, los miembros de la Firma son autores, con la asistencia de otros expertos en la Firma, de la Ley de Propiedad Intelectual aprobada en Ecuador en 1998, y además la Firma se hizo acreedora al reconocimiento del Departamento de Estado de los Estados Unidos por este logro.

Además de contar con competidores a nivel nacional, se toma en cuenta que posee un competidor importante a nivel internacional, el cual además de ser competidor nos brinda servicios en ciertos países donde posee sus oficinas.

➤ **MOSSACK & FONSECA**



Es un líder global de la confianza internacional y servicios corporativos con 44 oficinas en todo el mundo y la experiencia en el sector desde 1977. Profesionales orientadas a la investigación se especializan en servicios de confianza, los inversores Consultivo, estructuras marítimas y Derecho Comercial. Las principales actividades a las que se dedican esta institución se encuentran basadas en:

Lo referente a la parte de Legal cuenta con diversos servicios como es

- Los buques y veleros

- Propiedad Intelectual
- Derecho Corporativo
- Impuestos y Derecho Aduanero
- Inversiones Panamá
- Asuntos de Inmigración
- Ley de Aviación
- Zona Libre de Comercio
- Gobierno del Proceso de pujas
- Derecho Financiero
- Ley de Telecomunicaciones
- Licencias
- Litigio
- Seguro
- Abogados Panamá

Lo relacionado con la parte administrativa presta diversos servicios que son:

- Preparación de las cuentas, registros financieros, declaraciones anuales y las declaraciones fiscales.
- Agente registrado y las instalaciones físicas de oficinas.
- Prestación de directores, secretarios y demás funcionarios necesarios.
- Mantenimiento de la documentación reglamentaria y registros corporativos.
- El cumplimiento de las leyes locales e internacionales en las jurisdicciones de funcionamiento.
- Enlace permanente con el cliente en relación con métodos de información para adaptarse a cada aplicación.

Como se puede observar las empresas que se encuentran vinculadas más en la competencia con Gallegos Valarezo & Neira presentan servicios similares a los clientes por tal razón cada una de las empresas al brindar sus servicios le coloca un detalle personal en la realización de los trámites y es por eso que se pretende

expandir los servicios para ganar más terreno en el mercado competitivo en relaciones a este tipo de actividades.

2.7 Proveedores

➤ REGISTRO MERCANTIL CANTON QUITO



Es una institución administrativa que tiene por objeto la publicidad oficial de las situaciones jurídicas de los empresarios en los inscritos, el cual tiene la obligación de llevar los libros oficiales en los que consten las circunstancias de una empresa: creación, domicilio y razón social, capital, constitución, estatutos, representante legal y demás circunstancias que afecten a la vida de la empresa o sociedad,

Las inscripciones de los instrumentos públicos, títulos y demás documentos que la Ley exige o permite que se inscriban tienen los siguientes objetivos:

- Servir de medio de tradición del dominio y de los otros derechos constituidos en ellos.
- Dar publicidad a los contratos y actos que deben inscribirse.
- Garantizar la autenticidad y seguridad de los títulos, instrumentos públicos y documentos que deben registrarse.

Las principales funciones que se desempeñan en dicha entidad y las cuales son utilizadas de manera a diaria dentro del estudio jurídico son:

- Inscribir en el Registro correspondiente los documentos cuya inscripción exige o permita la Ley.
- Llevar un inventario de los Registros, libros y demás documentos pertenecientes al Registro.
- Llevar los libros denominados Registro Mercantil, Registro Industrial, Registro de Matrículas de Comercio, Registro de Contratos de Compra Venta con Reserva de Dominio, Registro de Prendas Agrícolas e Industriales, Registro de Arrendamientos Mercantiles, Registro de Prohibiciones de Enajenar y Registro de Nombramientos.
- Anotar en el Libro de Repertorio los títulos o documentos que se le presenten para su inscripción y cerrarlo diariamente.
- Conferir certificados y copias.
- Dar los informes oficiales que le pidan los funcionarios públicos.

➤ **REGISTRO DE LA PROPIEDAD QUITO**



Es una entidad pública, dependiente del Ministerio de Justicia, que sirve para inscribir y dar publicidad a la propiedad de los bienes inmuebles y de los derechos que recaen sobre los mismos.

Tiene pues, la función llevar los libros oficiales en los que consten todas las circunstancias que afectan a las fincas de la demarcación correspondiente a dicho Registro. Estas circunstancias son las relativas a la propiedad: cargas, transmisiones, notas marginales, etc.

Esta entidad pone a su disposición los siguientes servicios:

- Brindar seguridad jurídica a los diferentes actos y accidentes que se presente en los bienes inmuebles del distrito metropolitano
- Proporcionar información verídica del estado jurídico de un bien inmueble
- Inscribir los diferentes actos jurídicos de las propiedades, así como también las sentencias de los diferentes juzgados del país.

➤ **MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO**



Es una entidad encargada del manejo relacionado con las tasas e impuestos de la ciudad de Quito, los cuales permiten establecer trámites como compraventas, liquidaciones conyugales, traspaso de dominios, traspaso por herencias, expansión de tierras, etc., por lo cual se maneja diversos pagos como son:

- Pagos de los diferentes predios
- Pago de Alcabalas
- Pago de Patentes
- Pago de 1.5 por mil
- Pago de Obras al Distrito

- Pagos Utilidad Bruta
- Pagos Tasa de Bomberos
- Pago de Impuestos Prediales

Cada uno de los trámites que se realizan dentro de esta entidad están dirigidos por un tesorero metropolitano que es el encargado de brindar fe de lo solicitado según el trámite que se esté ejecutando.

➤ NOTARIAS

La Notaría es una entidad de creación legal, por parte del gobierno nacional a través del Presidente de la República y el Ministro del Interior y de Justicia quienes son los encargados de disponer su creación. Las principales notarias que son utilizadas por el consorcio de abogados para cada uno de los trámites que realizan tanto a nivel nacional como internacional son:

- **Notaria Décimo Séptima Cantón Quito;** dirigida por el Dr. Remigio Hernán Pobeda Vargas.
- **Notaria Vigésima Cuarta Cantón Quito;** dirigida por la Dr. Sebastián Valdivieso
- **Notaria Trigésima Sexta Cantón Quito;** dirigida por Dra. Ximena Borja de Navas

Cada una de las notarias se encuentra apta para realizar diversos trámites legales que permitan el desarrollo y la evolución de cada uno de los trámites que presenten los consorcios de abogados que existen dentro del país y los cuales son:

- Poderes Especial
- Certificados de Compraventa
- Permisos de Salida del País
- Nombramientos
- Inscripciones
- Liquidaciones Conyugales
- Certificados de propiedades
- Autenticaciones
- Reconocimientos de Firmas

➤ **INSTITUTO ECUATORIANA DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL**



Es una persona jurídica de derecho público, creada mediante la Ley de Propiedad Intelectual, la misma que está encargada del manejo de la propiedad intelectual dentro del país con el propósito de prevalecer la integridad del autor y los derechos reservados del mismo. Esta entidad se encuentra encarga de diversos trámites como son:

- Gaceta de Propiedad Intelectual
- Obtenciones Vegetales
- Gaceta Digital
- Gestión Documental
- Búsqueda de Tutelas Administrativas
- Propiedad Industrial
- Derechos de Autor
- Licencias Obligatorias

➤ SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS



La Superintendencia de Compañías es una entidad autónoma, proactiva y sólida que cuenta con mecanismos eficaces y modernos de control, supervisión y de apoyo al sector empresarial y de mercado de valores. Es una Institución líder, basada en parámetros de eficacia, calidad, transparencia y excelencia, fundamentada en la planificación y en la aplicación de sistemas de alta calidad.

Su misión está basada en un control que se realiza a través de un servicio ágil, eficiente y proactivo, apoyando al desarrollo del sector productivo de la economía y del mercado de valores. Los trámites que se realizan dentro de esta entidad son los siguientes:

- Presentación Balances
- Legislación & Normativa
- Publicación y Artículos
- Estadísticas
- Estudios de compañías
- Información de Entidades Públicas y privadas
- Promoción y Difusión
- Índices de Gestión
- Consulta Compañías
- Auditores Externos
- Peritos Calificados

➤ **SERVICIO DE RENTAS INTERNAS**



Es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley mediante la aplicación de la normativa vigente. Su finalidad es la de consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes.¹¹

El SRI tiene a su cargo la ejecución de la política tributaria del país en lo que se refiere a los impuestos internos. Para ello cuenta con las siguientes facultades:

- Determinar, recaudar y controlar los tributos internos.
- Difundir y capacitar al contribuyente respecto de sus obligaciones tributarias.
- Preparar estudios de reforma a la legislación tributaria
- Aplicar sanciones.

2.8 Clientes

Dentro de la compañía existen diversos clientes, quienes se encuentran satisfechos con cada uno de los servicios que son prestados por nuestros abogados y personal administrativo entre los cuales tenemos a:

- RosaPrima Cía. Ltda. (Gerente Ross Johnson)
- Corporación Empresarial Ecuatoriana S.A. CORPESA (Ing. Luis Coloma)
- Mareauto S.A. (Gerente Francisco Matheus)
- Grupo Empresarial Raúl Coka Barriga (Dueño Raúl Coka Aguirre)

¹¹ www.sri.gov.ec

- PA-CO Industrial y Comercial (Presidente Jack Attía)
- AON Risk Services del Ecuador (Gerente Xavier Ponce)
- Ecuaseriva S.A. (Dueño Ignacio Pérez)
- Serivarsa S.A. (Gerente José Garaicoa)
- Moderna Alimentos
- Ripconciv
- Glencore
- Mecadec
- Carcueros
- Promoespacio y Londoño
- Manufacturas y Repuestos Maresa
- Profafor
- Coats Cadena
- Footcare (Dueña Wilma Egas)
- Chocono
- Galletera del Norte (Gerente Miguel Salomón Sansur) Lima-Perú



CAPÍTULO II

ANÁLISIS INTERNO DE LA EMPRESA

2.9 Antecedentes

La firma fue fundada en el año 2000, bajo el nombre GALLEGOS & VALAREZO, posteriormente, con la alianza e incorporación de un nuevo socio estratégico, la firma adoptó el membrete GALLEGOS, VALAREZO & NEIRA. La firma, tiene su domicilio principal en la ciudad de Quito y ofrece en cualquier lugar del territorio ecuatoriano, una amplia cobertura de servicios legales y de consultoría especializada a compañías nacionales y extranjeras.¹²

Los miembros de la Firma han realizado estudios especializados en prestigiosas universidades del Ecuador, Estados Unidos y Europa, incluyendo la escuela de leyes y la escuela de negocios de Harvard University, George Washington University, Delaware University, Universidad de Salamanca, The Garvin Graduate School of International Management (Thunderbird), Universidad de La Sabana (Colombia), Instituto Tecnológico de Monterrey (México), entre otras.

2.10 Filosofía Empresarial

Gallegos, Valarezo & Neira es una organización de profesionales altamente calificados, que presta servicios con sujeción a los principios de justicia, a las normas de la ética, y al principio de legalidad. Su gestión está enfocada en “la creación de valor para el cliente” lo cual exige vocación por un servicio ágil y eficiente, condicionado al cumplimiento de los siguientes parámetros:

- Trato personalizado entre el profesional responsable y el cliente
- Información oportuna sobre la prosecución y avance de gestiones encomendadas
- Asesoría preventiva a través del adecuado consejo profesional

¹² www.gvn.com.ec

- Evaluación objetiva de alternativas legales
- Impulso y apoyo permanente a la actividad productiva de nuestros clientes
- Transparencia y Ética en sus procedimientos, aplicación de políticas de acuerdo el “Foreign Corrupt Practices Act”

2.11 Situacional Actual

Para GALLEGOS, VALAREZO & NEIRA un servicio eficiente exige de profesionales del Derecho altamente calificados. Por esto, los abogados que conforman la Firma, participan constantemente en programas de capacitación legal-empresarial, seminarios, post-gradados, y entrenamientos para mejorar permanentemente sus conocimientos y destrezas profesionales.

Actualmente la empresa lo que busca es una economía globalizada, manteniendo una red de servicios en diferentes lugares del mundo para así precautelar los interés de sus clientes con menores costos y mayor eficiencia.

Además se encuentra en el proceso de establecer nuevos servicios para mayor rendimiento de la empresa, generando una empresa conocida y de gran prestigio.

2.12 Análisis FODA

Primeramente debemos conocer que es el FODA es una herramienta de análisis estratégico, que permite analizar elementos internos o externos de programas y proyectos que están por ejecutarse dentro de un mercado. Esta herramienta se representa a través de una matriz de doble entrada donde se analizan los factores positivos y negativos.

Cada uno de los factores que se analizan en dicha matriz se encuentra las Fortalezas determinan los elementos internos y positivos que diferencian al programa o proyecto, otro elemento son las oportunidades las cuales determinan las situaciones

externas, positivas, que se generan en el entorno y que una vez identificadas pueden ser aprovechadas.

Los elementos que se relacionan con la parte negativa de la matriz FODA son las Debilidades las que determinan los problemas internos, que una vez identificados y desarrollados buscan una adecuada estrategia, por otra parte se encuentran las Amenazas que establecen las situaciones negativas, externas del programa o proyecto, que pueden atentar contra éste y se debe realizar una estrategia adecuada para poder sortearla.

Considerando que la Compañía Gallegos Valarezo & Neira cuenta con una competencia establecida en el mercado se ha tomado en cuenta el realizar un análisis FODA, con el cual vamos a determinar cuáles son las Fortalezas y Oportunidades que tiene dentro del mercado, además de las Debilidades y Amenazas que presenta en relación con la competencia existente en el medio.

Cuadro N° 6

| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none">1. Conservar con un manejo personalizado para cada uno de nuestros clientes en su debido momento.2. Mantener un control adecuado de las empresas que son dirigidas por nuestro personal tanto en el ámbito legal como en el contable.3. Contar con un personal capacitado en las diferentes áreas y su debido asesoramiento.4. Ser parte de una asociación con empresas extranjeras que permitan un manejo preciso y con claridad en el exterior.5. Mantenerse con un reconocimiento alto por grandes empresas a pesar del poco tiempo de incursión en el mercado comercial. | <ol style="list-style-type: none">1. Establecernos a futuro con servicios especializados en cada área para mayor crecimiento de la cartera comercial.2. Desarrollar un sistema operativo para el área legal, con el cual se pretende mantener un trabajo más efectivo y de mayor aporte al cliente.3. Expandirnos con el apoyo de empresas extranjeras dando a conocer nuestros servicios a nivel mundial en especial países desarrollados.4. Establecer inversiones a mediano plazo, permitiéndonos establecernos como una de las mejores empresas dentro del país.5. Expandir la infraestructura para contar con mayor espacio y brindar un servicio más adecuado a los futuros clientes. |

Cuadro N° 7

| DEBILIDADES | AMENAZAS |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none">1. Mantener un régimen de las áreas legislativas en un impacto pequeño, sin contar con todas sus áreas.2. No darnos a conocer por medio de publicidades extensas a más clientes de la ciudad, sino estar basados en un sector determinado.3. Por el momento mantener un manejo de lo legal y administrativo en un solo campo, sin tener su propia área de desarrollo produciendo problemas en ambos departamentos.4. Carecer de un departamento de cobranzas y normas políticas que ejerzan su efectividad de cobro de manera rápida.5. Manejarnos de una manera manual todo lo referente a los trámites legales, es decir sin un sistema encargado de generar la facturación directamente y de acuerdo al abogado que realice el trámite. | <ol style="list-style-type: none">1. Contar con una competencia extensa en el mercado, generando una guerra de precios y servicios.2. Conservar los precios muy elevados en relación a la competencia, evitando el conseguir clientes de otras categorías.3. Conocer que la competencia tiene servicios más efectivos y de mayor rentabilidad según las necesidades que tienen los clientes.4. Tomando como consideración la economía versátil que posee el país, esta produce que las empresas no tengan el crecimiento adecuado a nivel nacional.5. Existencia de una gran demanda de abogados que prestan sus servicios por precios inferiores a lo que realmente es su costo. |

CAPÍTULO III

ANÁLISIS DEL MERCADO

3.1 Objetivos

- ✓ Realizar un estudio de mercado en el cual se determine las necesidades de los clientes en relación a los servicios que presta la empresa.
- ✓ Conocer cada uno de los mercados que se encuentran alrededor de nuestra empresa y cuáles son sus propósitos a nivel comercial.
- ✓ Realizar una comparación de mercados en referencia a los servicios y precios dentro del mercado actual.
- ✓ Determinar el mercado, mediante encuestas a personas naturales y empresarios en relación al tipo de servicio que se pretende establecer.
- ✓ Dar a conocer las nuevas tendencias que la empresa pretende establecer dentro del mercado competitivo.

3.2 Cálculo y tamaño de la muestra

Para el cálculo del tamaño de la muestra se va a considerar 3 aspectos importantes, el total de la población del Distrito Metropolitano de Quito, el índice de pobreza que existe en todo el Distrito y las ramas por actividad que se generan dentro del mismo. Estos datos se presentaran en los siguientes cuadros, cuya información fue obtenida de la página Web del Distrito Metropolitano de Quito.

Se considera al índice de ramas de actividad, debido que dentro del mercado no se encuentran establecidos los servicios de asesoría como una sola rama ya que esta

pertenece a un grupo en si, por tal razón la muestra no se la puede ejecutar directamente a cierto mercado.

Cuadro N° 8

| POBLACION DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO SEGUN AREAS | | | | | | | | |
|--|-----------------|-----------|-----------------------------------|-------------|--|------|-----------|------|
| AREA | Poblacion Censo | | Tasa de crecimiento demografico % | Incremento% | Proyeccion año y Tasa de Crecimiento(tc) | | | |
| | 1990 | 2001 | | | 2005 | tc | 2010 | tc |
| TOTAL DISTRITO | 1,388,500 | 1,842,201 | 2.6 | 33 | 2,007,767 | 2.2 | 2,215,820 | 2.0 |
| QUITO URBANO | 1,105,526 | 1,397,698 | 2.2 | 26 | 1,504,991 | 1.9 | 1,640,478 | 1.7 |
| DISPERSO URBANO | 24,535 | 13,897 | -5.0 | -43 | 10,612 | -6.5 | 7,603 | -6.5 |
| SUBURBANO | 258,439 | 430,606 | 4.8 | 67 | 492,163 | 3.4 | 567,740 | 2.9 |

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2001; INEC

Elaborado por: Unidad de Estudios; DMPT-MDMQ

Cuadro N° 9

| POBREZA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO SEGUN AREAS Y ADMINISTRACIONES ZONALES | | | | | | |
|---|-----------------|-----------|----------------|--------------|-----------------|-------------------|
| DESCRIPCION | | | TOTAL DISTRITO | QUITO URBANO | DISPERSO URBANO | SUBURBANO O RURAL |
| Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) | Pobreza | Hogares% | 22.2% | 19.9% | 41.3% | 30.1% |
| | | Poblacion | 467,358 | 328,107 | 5,307 | 133,944 |
| | Extrema Pobreza | Hogares% | 8.2% | 5.9% | 43.3% | 15.3% |
| | | Poblacion | 205,242 | 116,354 | 6,682 | 82,206 |
| Incidencia de la Pobreza (Linea de Pobreza) | | Hogares% | 43.5% | 42.9% | 53.8% | 45.1% |
| | | Poblacion | 813,738 | 613,478 | 6,958 | 193,302 |
| * Pobreza Integrada | Cronicos | Hogares% | 16.9% | 15.1% | 49.3% | 22.1% |
| | | Poblacion | 371,666 | 260,087 | 6,387 | 105,192 |
| | Estructurales | Hogares% | 13.6% | 10.7% | 40.5% | 23.1% |
| | | Poblacion | 300,921 | 185,694 | 5,232 | 109,995 |
| | Recientes | Hogares% | 26.6% | 27.8% | 4.6% | 23.0% |
| | | Poblacion | 442,072 | 353,391 | 571 | 88,110 |
| | No Pobres | Hogares% | 43.0% | 46.4% | 5.7% | 31.8% |
| | | Poblacion | 727,521 | 600,251 | 644 | 126,626 |

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2001; INEC

Elaborado por: Unidad de Estudios; DMPT-MDMQ

Cuadro N° 10

| POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO POR SECTORES ECONOMICOS, RAMAS DE ACTIVIDAD Y SEXO SEGÚN PARROQUIAS | | | | | | |
|--|---|---------|------------------|--------------|-----------------|-----------|
| SECTORES ECONOMICOS | RAMAS DE ACTIVIDAD | GENERO | TOTAL DISTRITO | QUITO URBANO | DISPERSO URBANO | SUBURBANO |
| PRIMARIO | 1.- Agricultura, ganadería, caza y silvicultura | Hombres | 36,122 | 8,033 | 651 | 27,438 |
| | | Mujeres | 18,917 | 3,775 | 537 | 14,605 |
| | | Total | 55,039 | 11,808 | 1,188 | 42,043 |
| | 2.- Pesca | Hombres | 175 | 112 | | 63 |
| | | Mujeres | 63 | 44 | | 19 |
| | | Total | 238 | 156 | | 82 |
| | 3.- Explotación de Minas y Canteras | Hombres | 4,171 | 3,166 | 38 | 967 |
| | | Mujeres | 1,163 | 973 | 5 | 185 |
| | | Total | 5,334 | 4,139 | 43 | 1,152 |
| SECUNDARIO | 4.- Industrias Manufactureras | Hombres | 76,899 | 57,664 | 594 | 18,641 |
| | | Mujeres | 43,774 | 33,066 | 474 | 10,234 |
| | | Total | 120,673 | 90,730 | 1,068 | 28,875 |
| | 5.- Suministros de electricidad, gas y agua | Hombres | 2,164 | 1,622 | 14 | 528 |
| | | Mujeres | 489 | 405 | | 84 |
| | | Total | 2,653 | 2,027 | 14 | 612 |
| | 6.- Construcción | Hombres | 60,405 | 40,978 | 1,126 | 18,301 |
| | | Mujeres | 3,852 | 2,859 | 21 | 972 |
| | | Total | 64,257 | 43,837 | 1,147 | 19,273 |
| TERCIARIO | 7.- (*) Comercio al por mayor y al menor; reparación de... | Hombres | 92,748 | 76,521 | 423 | 15,804 |
| | | Mujeres | 73,626 | 61,414 | 279 | 11,933 |
| | | Total | 166,374 | 137,935 | 702 | 27,737 |
| | 8.- Hoteles y Restaurantes | Hombres | 13,358 | 11,619 | 30 | 1,709 |
| | | Mujeres | 14,318 | 11,794 | 48 | 2,476 |
| | | Total | 27,676 | 23,413 | 78 | 4,185 |
| | 9.- Transporte, almacenamiento y comunicaciones | Hombres | 43,543 | 33,858 | 229 | 9,456 |
| | | Mujeres | 7,519 | 6,429 | 11 | 1,079 |
| | | Total | 51,062 | 40,287 | 240 | 10,535 |
| | 10.- Intermediación Financiera | Hombres | 6,635 | 5,651 | 10 | 974 |
| | | Mujeres | 6,047 | 5,273 | 5 | 769 |
| | | Total | 12,682 | 10,924 | 15 | 1,743 |
| | 11.- Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler | Hombres | 31,405 | 26,506 | 112 | 4,787 |
| | | Mujeres | 12,246 | 10,608 | 24 | 1,614 |
| | | Total | 43,651 | 37,114 | 136 | 6,401 |
| | 12.- Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria | Hombres | 29,715 | 24,261 | 213 | 5,241 |
| | | Mujeres | 11,275 | 9,698 | 35 | 1,542 |
| | | Total | 40,990 | 33,959 | 248 | 6,783 |
| | 13.- Enseñanza | Hombres | 16,162 | 13,311 | 31 | 2,820 |
| | | Mujeres | 24,921 | 20,433 | 37 | 4,451 |
| | | Total | 41,083 | 33,744 | 68 | 7,271 |
| | 14.- Actividades de servicios sociales y de salud | Hombres | 10,606 | 8,991 | 20 | 1,595 |
| | | Mujeres | 18,703 | 15,789 | 48 | 2,866 |
| | | Total | 29,309 | 24,780 | 68 | 4,461 |
| | 15.- Otras actividades comunitarias sociales y personales de tipos servicios | Hombres | 13,951 | 11,038 | 99 | 2,814 |
| | | Mujeres | 16,803 | 13,313 | 72 | 3,418 |
| | | Total | 30,754 | 24,351 | 171 | 6,232 |
| 16.- Hogares privados con servicio doméstico | Hombres | 4,851 | 3,459 | 58 | 1,334 | |
| | Mujeres | 51,784 | 38,741 | 620 | 12,423 | |
| | Total | 56,635 | 42,200 | 678 | 13,757 | |
| 17.- Organizaciones y órganos extraterritoriales | Hombres | 54,935 | 44,080 | 404 | 10,451 | |
| | Mujeres | 37,535 | 30,932 | 232 | 6,371 | |
| | Total | 92,470 | 75,012 | 636 | 16,822 | |
| 18.- Trabajador nuevo | Hombres | 2,621 | 2,123 | 7 | 491 | |
| | Mujeres | 1,976 | 1,620 | 18 | 338 | |
| | Total | 4,597 | 3,743 | 25 | 829 | |
| TOTAL | | | 1,690,954 | | | |

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2001; INEC

Elaborado por: Unidad de Estudios; DMPT-MDMQ

CALCULA DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

| | | | | | | |
|--------------------|---|-------------------------|---|---------------------------------------|---|---------------------------------|
| Población Total | - | Población en Pobreza | - | Población por Rama de Actividad | = | Tamaño de la muestra |
| 2,215.820 | | 467.358 | | 1.690.954 | | 57,508 |

FÓRMULA PARA LA APLICACIÓN DE ENCUESTAS

$$n = \frac{Z^2 * N (p * q)}{(p * q)(Z)^2 + (N - 1)e^2}$$

| DATOS | | |
|--------------|-------------------------|------------|
| N = | Tamaño del universo | 57,508 |
| p = | Probabilidad de éxito | 0,50 |
| q = | Probabilidad de fracaso | 0,50 |
| Z = | Nivel de confianza | 1,96 = 95% |
| e = | Error | 0,10 = 5% |

$$n = \frac{Z^2 * N (p * q)}{(p * q)(Z)^2 + (N - 1)e^2}$$

$$n = \frac{1,96^2 * 57,508 (0,50 * 0,50)}{(0,50 * 0,50)(1,96)^2 + (57,508 - 1)0,10^2}$$

$$n = \frac{55,230.68}{576.03}$$

$$n = 95.88 = 96 \text{ Encuestas}$$

3.3 Formulación de la Encuesta

Una encuesta es un estudio observacional en el cual el investigador no modifica el entorno ni controla el proceso que está en observación, los datos se obtienen a partir de realizar un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa o al conjunto total de la población estadística en estudio, formada a menudo por personas, empresas o entes institucionales, con el fin de conocer estados de opinión, características o hechos específicos.¹³

La encuesta está basada en las necesidades de los clientes y el desarrollo de nuevos servicios referentes a las áreas administrativas y legales, las cuales permitan un manejo adecuado de cada una de las empresas a ser manejadas por nuestro personal, el cual se encuentra perfectamente capacitado en dichos servicios.

Por otra parte la encuesta nos permitirá conocer, en que se enfoca la competencia que existe dentro de este mercado, al igual de constatar la satisfacción de la cartera de clientes ya existente por los servicios brindados tanto a nivel nacional como internacional.

Con la formulación de la encuesta tendremos una expectativa de cómo se van a manejar este tipo de servicios en el país, debido a que son pocas las empresas que desarrollan servicios tan avanzados como son las empresas Offshore y los precios de transferencias, este tipo de servicios en gran parte son indispensables para aquellas empresas que son manejadas por varias generaciones dentro del mercado.

Esta encuesta nos permitirá conocer las falencias que posee en la empresa en relación a los servicios que brinda en la actualidad, estableciendo así políticas de mejora y control de forma interna y externa.

¹³ <http://es.wikipedia.org/wiki/Encuesta>

ENCUESTA

La presente encuesta está basada en conocer la satisfacción de los clientes y expectativa sobre los nuevos servicios a implementarse en la compañía Gallegos Valarezo & Neira (GVN).

1. ¿Considera que Gallegos Valarezo & Neira es una empresa competitiva a nivel nacional?

SI

NO

2. ¿La Empresa mantiene un control adecuado de los trámites en curso?

Siempre

A Menudo

En Ocasiones

3. ¿Las gestiones legales son realizadas en su respectivo tiempo?

Casi Siempre

Pocas Veces

Casi Nunca

4. Respecto con la asistencia contable. ¿Mantienen un manejo claro y preciso? Y ¿Cómo es presentada la información?

SI

NO

Explicación _____

5. ¿Lo Referente a los precios por honorarios, cree que están de acuerdo a los servicios brindados?

SI

NO

6. **¿El implemento de nuevos servicios brindará mayor eficiencia para las empresas? ¿Por qué?**

SI

NO

Explicación _____

7. **¿Conoce a que se dedican las empresas offshore?**

SI

NO

8. **¿Considera que las auditorias tributarias esenciales para las empresas?, y ¿qué beneficio tienen?**

SI

NO

Explicación _____

9. **¿El crear asesoría a empresas familiares incrementará el desarrollo de las mismas? ¿En qué le ayuda?**

SI

NO

Explicación _____

10. **¿Usted cree que GVN podría convertirse en uno de los mejores estudios jurídicos – Contables? ¿Por qué?**

SI

NO

Gracias por su colaboración

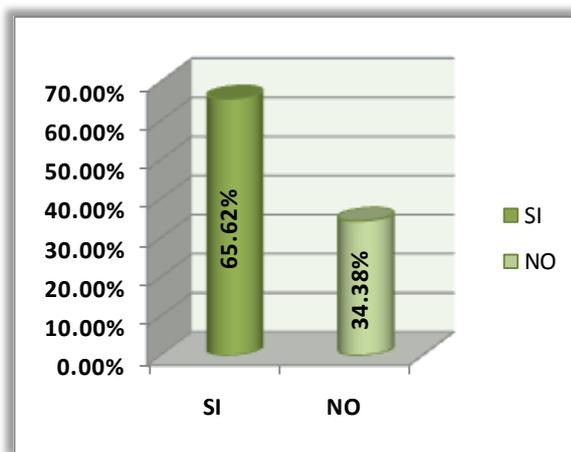
3.4 Tabulación y Análisis de los resultados

Mediante la encuesta realizada tanto a empresas como a personas naturales se pudo obtener los siguientes resultados, los cuales nos ayudarán a determinar cómo ha sido nuestro mercado, que es lo que se debe mejorar y como es la aceptación de los nuevos servicios que se pretende incrementar en Gallegos Valarezo & Neira para un mayor desarrollo de la misma.

1. ¿Considera que Gallegos Valarezo & Neira es una empresa competitiva a nivel nacional?

| ACEPTACIÓN | | TOTAL |
|------------|--------|-------|
| SI | NO | |
| 63 | 33 | 96 |
| 65.62% | 34.38% | 100% |

Gráfico N° 28



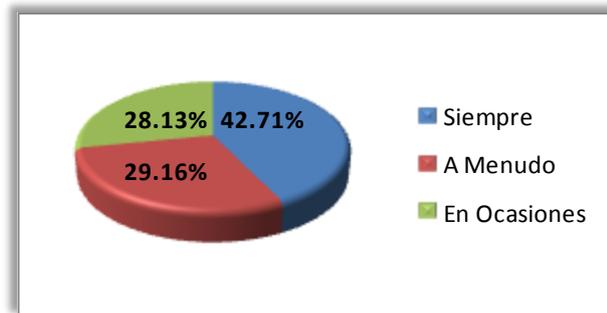
Mediante la encuesta que se realizó a empresas y personas naturales que pertenecen ya como clientes y aquellos que no todavía se pudo obtener como resultados que el 65.62% consideran a Gallegos Valarezo & Neira como una empresa competitiva a nivel nacional en relación con la competencia que existe

en el mercado y el 34.38% no la considera competitiva debido a que existen más empresas con este tipo de servicio y sería difícil su comparación.

2. ¿La Empresa mantiene un control adecuado de los trámites en curso?

| FRECUENCIA | | | TOTAL |
|------------|----------|--------------|-------|
| Siempre | A Menudo | En Ocasiones | |
| 41 | 28 | 27 | 96 |
| 42.71% | 29.16% | 28.13% | 100% |

Gráfico N° 29

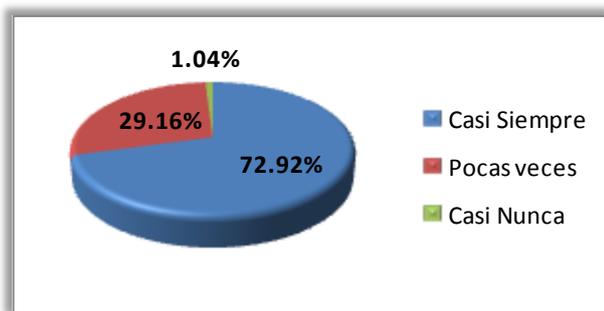


En relación a la pregunta que se planteo sobre el control que mantiene las empresas en los trámites en curso se pudo obtener que el 42.71% esta de acuerdo y considera que la empresa siempre mantiene un control adecuado en relación a los trámites que ejecuta y los direcciona de una manera clara y precisa, el 29.16% considera que su control solo lo realiza a menudo es decir no mantienen un seguimiento de los trámites que se están realizando, por otro lado el 28.13% considera que solo en ocasiones se realiza un control de las actividades que se están realizando.

3. ¿Las gestiones legales son realizadas en su respectivo tiempo?

| FRECUENCIA | | | TOTAL |
|--------------|-------------|------------|-------|
| Casi Siempre | Pocas veces | Casi Nunca | |
| 70 | 15 | 1 | 96 |
| 72.92% | 29.16% | 1.04% | 100% |

Gráfico N° 30

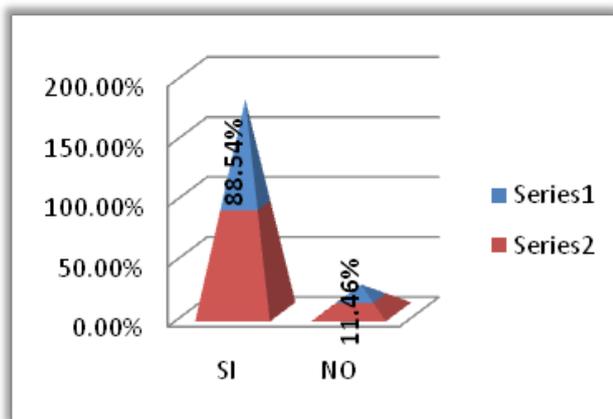


Con respecto a la pregunta que se realizó sobre si las gestiones legales son realizadas en el respectivo tiempo se obtuvo que el 72.92% considera que casi siempre los trámites son entregados en las fechas establecidas por cada uno de los abogados, el 29.16% considera que en ocasiones los trámites no son entregados en las fechas adecuadas pero que esto se da debido a que en ocasiones falta algún documento o firma de alguien logrando así que los trámites lleguen a tener un retraso, por otro lado el 1.04% opina que las gestiones legales casi nunca son realizadas se puede observar que este es un valor bajo en relación a las personas que consideran que siempre se entregan los trámites en el tiempo preciso.

**4. Respecto con la asistencia contable. ¿Mantienen un manejo claro y preciso?
Y ¿Cómo es presentada la información?**

| Asistencia Contable | | TOTAL |
|---------------------|--------|-------|
| SI | NO | |
| 85 | 11 | 96 |
| 88.54% | 11.46% | 100% |

Gráfico N° 31



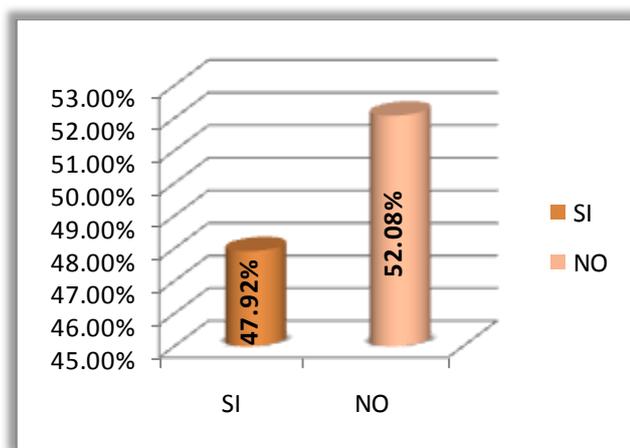
Para conocer si las empresas y personas a quienes brindamos nuestro servicio de asesoría contable están claras en los informes que les entregamos planteamos la pregunta sobre la asistencia contable en la cual se observó que el 88.54% se encuentra encuentran claros con la información que reciben, el 11.46% posee una leve discrepancia ya que en ocasiones debido a los sistemas que se utilizan estos no pueden ejecutarse de una manera clara y precisa para el cliente, pero a pesar de eso consideran que los informes físicos que se envían son de gran apoyo para las empresas.

Además nos dan a conocer que la información es entregada en forma magnética y física donde se detallan balances e informes de las respectivas empresas, la información es entregada en la fecha establecida, y se encargan de dar respuestas a cada una de las preguntas que los directivos y dueños de las empresas necesitan sobre algo en especial, logrando así tener un campo claro y preciso de la asesoría que se lleva en Gallegos Valarezo & Neira.

5. ¿Lo Referente a los precios por honorarios, cree que están de acuerdo a los servicios brindados?

| Precios por Honorarios | | TOTAL |
|------------------------|--------|-------|
| SI | NO | |
| 46 | 50 | 96 |
| 47.92% | 52.08% | 100% |

Gráfico N° 32

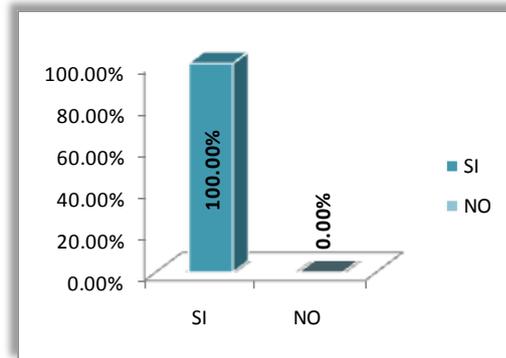


Con la pregunta en relación a los precios que se tienen por honorarios se obtuvo que el 52.08% no se encuentra de acuerdo con los precios ya que consideran que son muy elevados y esta dictado para cierta segmentación de personas, por otra parte el 47.92% si está de acuerdo con los precios ya que consideran que si los precios son elevados es porque sus servicios son ágiles y de gran calidad logrando así ganar con frecuencia los juicios a favor de los clientes.

6. ¿El implemento de nuevos servicios brindará mayor eficiencia para las empresas? ¿Por qué?

| Nuevos Servicios | | TOTAL |
|------------------|-------|-------|
| SI | NO | |
| 96 | 0 | 96 |
| 100.00% | 0.00% | 100% |

Gráfico N° 33

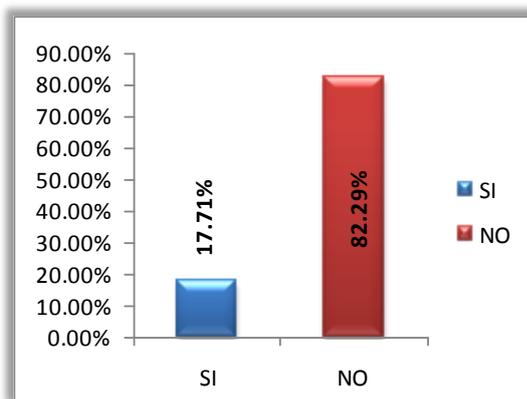


En la pregunta referente a los nuevos servicios que pretende brindar la empresa, los encuestados afirman que es una excelente idea ya que brindara mayor efectividad para las empresas porque les permitirá especialmente un mayor control dentro de las mismas y un mayor desarrollo de ellas generando nuevas tendencia para el mercado con el propósito de tener gran competencia dentro del mercado laboral y permitirles un desarrollo más extenso.

7. ¿Conoce a que se dedican las empresas offshore?

| Empresas Offshore | | TOTAL |
|-------------------|--------|-------|
| SI | NO | |
| 17 | 79 | 96 |
| 17.71% | 82.29% | 100% |

Gráfico N° 34



Para el análisis de esta pregunta se realizó una breve síntesis de lo que son las empresas offshore dándoles a conocer a nuestros encuestados lo que significa.

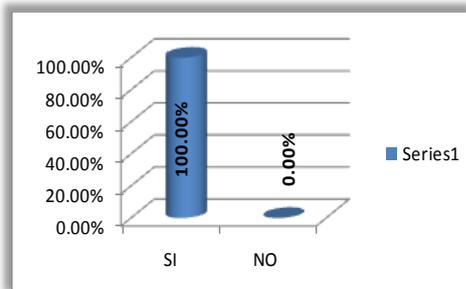
“Una empresa offshore designa la actividad por parte de empresas con sede en un determinado país de trasladar o construir fábricas o centros de producción en otro país, donde por lo general enfrentarán menores costos en mano de obra, menor presión en leyes laborales, menor cantidad de normativas gubernamentales, reducción de otro tipo de costos, u otros beneficios cualesquiera desde el punto de vista del lucro económico para la empresa.”¹⁴

Los resultados que se obtuvieron fue que el 82.29% no conocen lo que son las empresas offshore pero dieron a conocer que es una estrategia innovadora para poder llevar los ingresos de una manera más segura generando menos gastos, por otra parte el 17.71% conoce los que son las empresas offshore debido a que ellos manejan este tipo de empresas para su mejor rendimiento económico.

8. ¿Considera que las auditorías tributarias son esenciales para las empresas?, y ¿qué beneficio tienen?

| Auditorías Tributarias | | TOTAL |
|------------------------|-------|-------|
| SI | NO | |
| 96 | 0 | 96 |
| 100.00% | 0.00% | 100% |

Gráfico N° 35



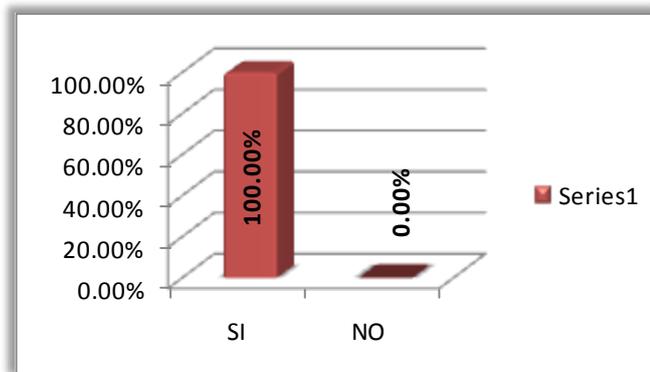
¹⁴ <http://es.wikipedia.org/wiki/Offshore>

En relación a la pregunta que se planteo respecto a si son esenciales las auditorias tributarias se obtuvo como resultado un 100% que si y que los beneficios que esta clase de auditorías brinda es que permiten mantener en regla todo lo referente a los impuestos, evitar las multas con el SRI, lograr que las empresas no manejen doble contabilidad, es decir la evasión de impuestos y manteniendo un control tributario adecuado a la empresa y sus actividades.

9. ¿El crear asesoría a empresas familiares incrementará el desarrollo de las mismas? ¿En qué le ayuda?

| Asesoría Empresas | | TOTAL |
|-------------------|-------|-------|
| SI | NO | |
| 96 | 0 | 96 |
| 100.00% | 0.00% | 100% |

Gráfico N° 36

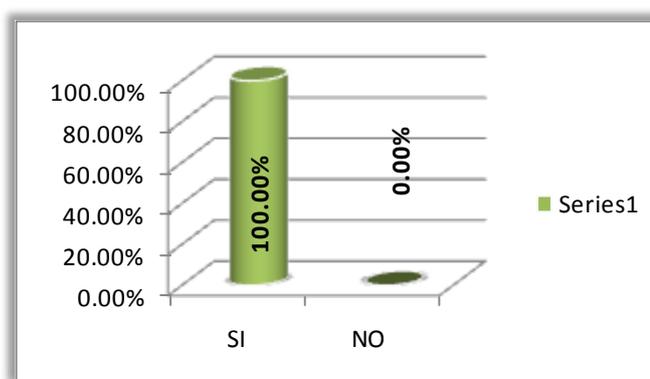


Referente a la pregunta si se debería crear asesoría a empresas familiares los encuestados respondieron con un 100% que si ya que estas le ayudarían mantenerse en regla en todo lo referente a la parte legal, se evitaría problemas por herencias entre los familiares y los informes serían presentados de una mejor manera a cada uno de sus directivos o dueños, además que se incrementaría el desarrollo de la misma dentro del mercado competitivo.

10. ¿Usted cree que GVN podría convertirse en uno de los mejores estudios jurídicos – Contables? ¿Por qué?

| Nuevos Servicios | | TOTAL |
|------------------|-------|-------|
| SI | NO | |
| 96 | 0 | 96 |
| 100.00% | 0.00% | 100% |

Gráfico N° 37



Los encuestados consideran en un 100% que Gallegos Valarezo & Neira si podría convertirse en uno de los mejores estudios jurídicos – contables ya que cuentan con un personal calificado capaz de realizar cualquier manejo referente a lo legal y administrativo de una empresa, mantiene un propósito de expansión a mediano plazo referente a sus actividades, además de contar con servicios de acuerdo a las necesidades y satisfacciones de los clientes.

3.5 Determinación del Mercado Meta

*“El mercado meta consiste en un conjunto de compradores que tienen necesidades y/o características comunes a los que la empresa u organización decide servir”.*¹⁵

¹⁵ Fundamentos de Marketing, Sexta Edición, de Philip Kotler y Gary Armstrong, Prentice Hall.

“El Mercado Meta en el mundo globalizado es altamente competitivo y hoy más que nunca, ya que los mercados se caracterizan por su creciente nivel de exigencia. En tales condiciones, articular con eficiencia la calidad, el valor agregado y la capacidad de negociación tienen importancia decisiva para alcanzar éxito en la empresa, el difundir esos conceptos, así como la forma de llevarlos a la práctica, es una de las tareas que con mayor energía encara las organizaciones hoy en día.”¹⁶

El mercado meta se lo establecerá mediante las nuevas necesidades que los clientes proyectan y según las tendencias que se están marcando en el mercado para el desarrollo y crecimiento de las empresas a nivel interno y externo del país, con el propósito de tener un manejo más adecuado en relación a los clientes y llenar cada una de sus expectativas de la manera más clara y precisa.

Los servicios que se van a establecer dentro del mercado meta están basados en una segmentación enmarcada entre la población media alta y la alta, esto se da debido que el tipo de servicios que se pretende expandir por lo general está dado en empresas grandes, quienes son las que necesitan más asesoría legal por el tema de las herencias y el manejo de cada generación, claro sin dejar de atender personas naturales que requieran el servicio.

El mercado meta dentro de la empresa estará pactado mediante la presentación de un servicio versátil, el cual beneficie a los clientes que poseen empresas familiares que son manejadas por varias generaciones, es decir mediante manejo de empresas Offshore, asesorías de empresas familiares, esto referente a la parte legal, contando con un personal especializado en este tipo de servicios.

Todo lo referente a lo administrativo y contable se pretende brindar servicios de precios de transferencia, auditorías tributarias para un buen manejo y evasión de

¹⁶ Marketing. Concepto y Estrategias. 9na Edición por William Pride

impuestos de ciertas empresas, además del manejo de nómina de las empresas que son dirigidas por nuestro personal para así mantener un control adecuado del tiempo incurrido en cada una de las actividades de los empleados, generando así un mayor rendimiento para el crecimiento de la empresa.

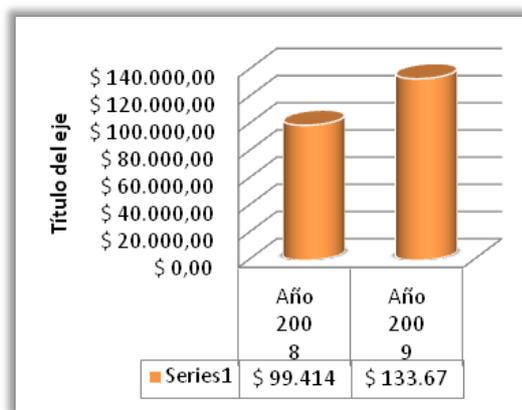
Además de convertirnos en una empresa capaz de poder realizar auditorías externas dentro de la ciudad y a nivel regional, es decir marcando un territorio de crecimiento para la empresa en relación a las actividades y servicios que pretende presentar a futuro.

3.6 Demanda histórica

Mediante el análisis de esta demanda se podrá conocer como ha sido el nivel de ventas en un periodo, cual fue el cliente que mayor servicios solicito, que servicio fue el más solicitado, que tan efectivo fue el manejo de la publicidad para ganar más clientela y si las metas propuestas para dicho período llegaron a cumplirse de manera clara y precisa.

Realizando un análisis de la demanda histórica en la empresa durante el año 2009 se obtiene que las ventas crecieron en un 34.4% en comparación al año 2008, esto se da por varias razones, una de ellas es por el incremento de clientes en nuestra cartera, por nuevos servicios, por incremento de personal y por un buen plan de proyección durante todo el año.

Gráfico N° 38

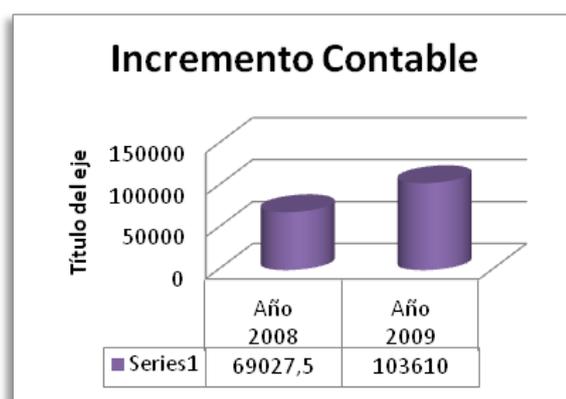


Fuente: Gallegos Valarezo & Neira Cía. Ltda.

Elaborado por: Catalina Tapia

En el análisis de los servicios que se brindan tanto los legales como los contables obtuvieron un incremento notorio, lo referente al área contable fue del 50.3%, es decir en el año 2009 su incremento es un poco más de la mitad con referencia al 2008, en el área legal su incremento fue de 11.2%, es decir su incremento de venta no fue tan elevado.

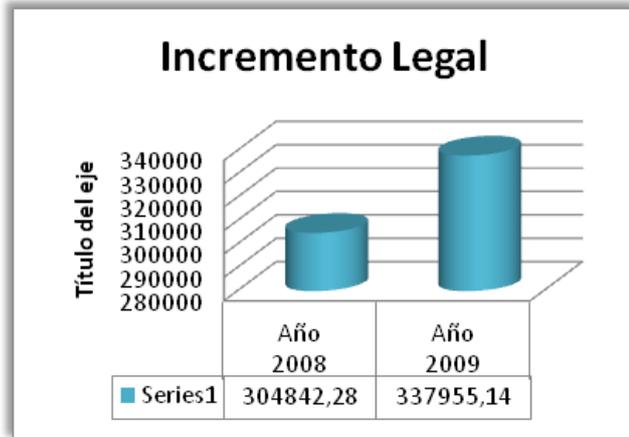
Gráfico N° 39



Fuente: Gallegos Valarezo & Neira Cía. Ltda.

Elaborado por: Catalina Tapia

Gráfico N° 40



Fuente: Gallegos Valarezo & Neira Cía. Ltda.

Elaborado por: Catalina Tapia

Dentro de este análisis también se debe tomar en cuenta otros ingresos que genera la empresa así también como los gastos incurridos durante el periodo contable para así poder establecer la utilidad que se generó en cada uno de los periodos contables. Realizando el respectivo análisis se puede observar que los ingresos tienen un declive grande en el 2009 esto se da debido a que se deja de recibir algunos ingresos como son los arriendo de oficina, la empresa no decae en el 2009 debido a su incremento de clientes y ventas que se generan.

Gráfico N° 41



Fuente: Gallegos Valarezo & Neira Cía. Ltda.

Elaborado por: Catalina Tapia

Lo que tiene que ver con los gastos que se generan en cada periodo contable se observa que su incremento no es muy notable ya que estos permanecen debido que son gastos generados por servicios básicos, sueldos, publicidad que son valores que no varían de una manera drástica en cada periodo o mes.

Gráfico N° 42



Fuente: Gallegos Valarezo & Neira Cía. Ltda.

Elaborado por: Catalina Tapia

En base al análisis tanto de los ingresos, y los gastos que se generaron se obtuvo que la empresa en esos dos periodos mantuvo una ganancia, cabe recalcar que por el declive que tuvo de otros ingresos en el año 2009 su utilidad fue menor es decir su porcentaje bajo en 6.5% considerando que no es mucho pero que si afecta a la empresa en cierta parte.

Gráfico N° 43

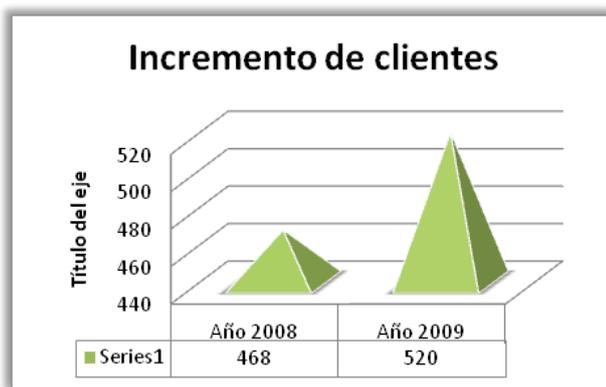


Fuente: Gallegos Valarezo & Neira Cía. Ltda.

Elaborado por: Catalina Tapia

Lo que tiene que ver con la cartera de clientes esta tuvo un incremento de 10%, tomando en cuenta que al igual hubo varios clientes que dejaron nuestros servicios pero a pesar de eso nuestra cartera se incremento, logrando así tener una facturación mucha más elevada y una utilidad más alta para el próximo año en vigencia.

Gráfico N° 44



Fuente: Gallegos Valarezo & Neira Cía. Ltda.

Elaborado por: Catalina Tapia

Al realizar el análisis sobre la demanda histórica de la empresa podemos tomar decisiones y proyectar nuevas ideas para el próximo año tomando en cuenta cuales son las necesidades de los clientes, como exponemos nuestro trabajo y como llevamos el control de la empresa procurando obtener resultados positivos a fin de periodo y generando una utilidad rentable.

3.7 Oferta histórica

La realización del análisis de la oferta histórica nos permitirá conocer cuan efectiva fue la oferta de nuestros servicios durante periodos anteriores, además de saber las diferentes opiniones que tienen los clientes en cuanto a los servicios brindados y que se debería cambiar a futuro en nuestra empresa para mayor rendimiento.

Tomando en cuenta la demanda que se ha tenido durante el año 2009 se observa que esta llevo a cumplir con cada una de las expectativas que se tenía, una de ellas era el incremento de la cartera de clientes, mejores servicios y de manera personalizada en cada uno de los trámites, logrando así que nuestros clientes se sientan satisfechos por el trabajo que recibieron es así que tenemos distintas opiniones de grandes empresas.

" Trabajar con Gallegos, Valarezo & Neira ha sido una de las mejores decisiones que ha adoptado Corporación Maresa Holding S.A..."

Francisco Restrepo Palacios
Gerente General
Corporación Maresa Holding S.A.

"Hemos tomado las decisiones y medidas apropiadas de manera rápida al trabajar con Gallegos, Valarezo & Neira..."

Ross Johnson
Gerente General
RosaPrima Cia. Ltda.

Los servicios que se generaron durante el otro año estuvieron basados en especialmente en los trámites legales tales como compraventas, poder especiales, traspaso de dominio los cuales estuvieron enmarcados en realizarse en el tiempo más rápido para la satisfacción de los clientes.

En lo referente al área contable cada una de las asesorías fue enmarcada en brindar los mejores servicios, llevando un control claro de cada movimiento que se realizo durante el período contable y entregando los balances en las fechas indicadas a los clientes, generando un nivel de confianza con nosotros.

Cada uno de los servicios que Gallegos Valarezo & Neira han brindado han sido de gran acogida por los clientes, puesto que han sabido satisfacer las necesidades e inquietudes de las personas en las dos áreas importantes a las que se dedica la legal y la contable, en esta área hemos tenido gran acogida por los sistemas contables con los que se trabajan pues son de gran apoyo para las empresas y de un manejo sencillo por esa razón son nuestros mismos clientes quienes han generado la respectiva publicidad con las recomendaciones que hemos recibido por parte de ellos, logrando que nuestra empresa crezca en cartera de clientes.

3.8 Demanda insatisfecha

Lo referente a esta demanda está en conocer cuáles son las diferentes inquietudes que tiene los clientes en relación a los servicios que se están brindando y saber si están satisfechos con la atención, los servicios, el personal y como está siendo llevado su trámite y como va hacer ejecutado y de qué manera.

En relación a la demanda insatisfecha la empresa ha sabido mantener un margen de control en relación a los problemas y quejas que se dan por parte de los clientes, es decir cada uno de los clientes tiene la decisión de opinar sobre los trámites que se estén ejecutando, de esta manera hemos sabido hacer que los clientes sigan confiando en cada uno de los servicios que brindados.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA ESTRATÉGICA

4.1 Diseño del plan

El diseño de expansión de mercado está basado en generar nuevos servicios dentro de las áreas que tiene la compañía actualmente, es decir el área legal que se encuentra brindando sus servicios en el ámbito nacional e internacional y la administrativa contable se encuentra marcado dentro del territorio nacional, lo que se pretende es establecer nuevos servicios para las necesidades y satisfacciones de los clientes los cuales están enmarcados en tres puntos importantes que son:

Dentro de la parte legal se proyecta el establecer dos servicios nuevos y poco utilizados en el país, lo que son los servicios de compañías offshore que son empresas manejas fuera del país y asesorías de empresas familiares.

Para la realización del diseño del plan que se pretende establecer para Gallegos Valarezo & Neira primeramente se va a dar a conocer cuáles son los servicios que se van a implementar dentro de la empresa, cuál es el beneficio que presta cada uno de ellos para el resto de empresas y en que están basados cada uno de ellos.

✓ **Empresas Offshore**

Las sociedades offshore son empresas que se caracterizan por estar registradas en un país, normalmente un paraíso fiscal, en el que no realizan ninguna actividad económica o comercial, por este motivo se les llama también sociedades no residentes, estas compañías están controladas por empresas o ciudadanos extranjeros, que llevan a cabo sus negocios en otras partes del mundo y que utilizan el paraíso fiscal únicamente como domicilio legal de la sociedad.¹⁷

¹⁷ <http://www.paraisos-fiscales.info/sociedades-offshore.html>

Las sociedades offshore están acogidas a regulaciones legales y fiscales muy favorables, entre las más conocidas están las ventajas fiscales. Estas sociedades no sólo están exentas del impuesto sobre sociedades, sino también de otros tributos habituales en la mayoría de los países, como el impuesto al valor agregado (IVA) o el impuesto a la renta.

Existen toda una serie de beneficios adicionales que hacen muy atractivas a estas sociedades, así se pueden mencionar las siguientes:

- Constitución rápida, simple y barata, en la mayoría de las jurisdicciones una sociedad puede ser constituida en menos de 2 días y con un mínimo de documentación: una copia del pasaporte y un comprobante de domicilio normalmente son suficientes.
- Normalmente no existen limitaciones en cuanto a la nacionalidad de accionistas y directores, a menudo es posible formar la sociedad con una sola persona que desempeña todas las funciones.
- Administración sencilla y económica. La exención de impuestos conlleva que la empresa no tenga que realizar trámites de liquidación de impuestos (como por ejemplo el IVA). En la mayoría de los paraísos fiscales además no se exige la presentación de cuentas anuales, lo que evita costosos procesos de contabilidad y auditoría, de este modo la empresa puede llevar su propia contabilidad o registrar sus actividades de la manera que estime oportuna.
- Estricta confidencialidad, en las jurisdicciones offshore los datos personales de accionistas y propietarios de las sociedades no figuran en ningún registro público.
- Libertad de inversión, en muchos países existen regulaciones financieras rígidas destinadas a la protección de los inversores, que dificultan o impiden la participación en determinados negocios, valores o fondos de inversión. Las

sociedades offshore no están sometidas a este tipo de regulaciones, por lo que se abre todo un mundo oportunidades de inversión globales, a las que de otra manera no se tendría acceso.

Por otro lado, las sociedades offshore también presentan algunos inconvenientes, en ciertos países se han puesto en marcha medidas anti-paraíso que impiden a las empresas radicadas en paraísos fiscales participar en determinadas inversiones o negocios. Un claro ejemplo de ello es el Decreto N° 1793 emitido por el presidente del Ecuador Rafael Correa el 20 de junio del 2009, en el cual se manifiesta que el Estado no podrá contratar con aquellas empresas cuyos accionistas sean participes en una sociedad con domicilio en los paraísos fiscales, de ser este el caso será descalificado inmediatamente como proveedor del estado.

▪ **Tipos de Empresas *Offshore***

La forma más común de sociedad offshore es la llamada IBC (International Business Company)¹⁸, que significa compañía de negocios internacional. Este tipo de sociedad existe prácticamente en todas las jurisdicciones offshore, si bien en algunas bajo otras denominaciones. Desde el punto de vista jurídico, normalmente adopta forma de sociedad de responsabilidad limitada o de sociedad anónima. Otra forma de organización, existente sólo en determinadas jurisdicciones, es la LLC (Limited Liability Company)¹⁹ una especie de sociedad limitada, que es fiscalmente transparente, es decir, que sus miembros deben declarar los beneficios obtenidos con la sociedad en sus declaraciones de la renta individuales.

Por sus grandes ventajas, ya sean fiscales o de otro tipo, su enorme flexibilidad y la variedad de posibilidades de utilización que ofrecen, no es de extrañar que las sociedades offshore hayan crecido en popularidad y sean empleadas por particulares

¹⁸ MARINO, Giuseppe, *Derecho Tributario Internacional*, 2 da. Edición, Editorial Temis, Bogotá-Colombia 2003, p.183.

¹⁹ RIVEIRO, Ricardo Enrique. Op. Cit. p.206.

y empresas procedentes de los más diversos sectores de la economía. Para un mejor entendimiento de estas compañías a continuación se detallan las principales características de las mismas:

- **LLC (Limited Liability Company)**

Una LLC o Limited Liability Company es un tipo de sociedad híbrida, que en algunos aspectos funciona como una sociedad mercantil y en otros como sociedad civil o empresario individual. Una sociedad civil o un empresario individual es un ente sin personalidad jurídica propia. Las operaciones se llevan a cabo en nombre del propietario o de los socios, los cuales también deberán hacer frente a las pérdidas u obligaciones de la sociedad con su propio patrimonio personal. A nivel fiscal, las pérdidas o ganancias deberán declararlas en su declaración de la renta personal, según la proporción que corresponda a cada uno.

En una sociedad mercantil (ya sea sociedad limitada o anónima) por otro lado, la responsabilidad de los socios se limita a las cantidades que aportaron en el momento de la constitución de la sociedad. Esta tiene personalidad jurídica propia y por tanto tendrá que hacer frente a sus propias responsabilidades tanto a nivel legal como fiscal. Sus beneficios serán gravados por el impuesto de sociedades. La única obligación fiscal personal que tendrán sus socios, es reportar los ingresos percibidos en forma de dividendos que la empresa haya repartido.

Como se ha manifestado anteriormente, la LLC es un cruce o híbrido ente las dos anteriores formas de organización. En el aspecto de la responsabilidad, funciona como una sociedad limitada. En caso de deuda o insolvencia de la compañía, sus miembros solamente responderán por la cuantía de los capitales comprometidos en el momento de su fundación. Por otro lado, desde el punto de vista fiscal, los miembros pueden solicitar que la Limited Liability

Company sea tratada como una entidad fiscalmente transparente. Esto quiere decir que la sociedad es ignorada como sujeto imponible y por tanto no pagará sus propios impuestos, los ingresos que obtenga se imputarán directamente a sus miembros; estos deberán reportarlas en sus declaraciones de la renta personales. En el caso de que la LLC esté formada por un solo miembro, tributará como empresario individual y si la componen varios miembros lo hará como una sociedad civil.

La intención de la LLC es ofrecer a pequeños emprendedores y trabajadores por cuenta propia la posibilidad de disfrutar de la protección de una sociedad limitada, pero sin las complicaciones administrativas que esta requeriría. La introducción de la Limited Liability Company es relativamente reciente y data de finales de los años setenta. El estado de Wyoming en USA fue el primero que la recogió en su ordenamiento mercantil y durante las siguientes dos décadas se extendió al resto de los Estados Unidos.

- **IBC (International Business Company)**

La IBC o International Business Company es un tipo sociedad offshore existente en los paraísos fiscales, que se encuentra regulada por una legislación específica y especialmente favorable. Entre sus principales ventajas destacan la exención de impuestos, así como el hecho de no tener que presentar reportes o cuentas anuales y su simplicidad de constitución y administración.

La creación de una IBC es posible con un capital estrictamente nominal, es decir sin desembolsar físicamente ninguna cantidad. Se encuentra protegida también por estrictas normas de privacidad, de este modo los nombres de los propietarios o accionistas no aparecen en ningún registro público, ni en los documentos de constitución de la sociedad.

La International Business Company es un tipo de empresa dirigida a personas y empresas no residentes y por tanto tiene prohibido ejercer actividades económicas dentro del propio paraíso fiscal en el cual se ha constituido, esto quiere decir que no puede hacer negocios con ciudadanos y empresas locales ni comprar propiedad inmobiliaria en el país.

Las posibilidades de realizar inversiones en el lugar de registro también se encuentran restringidas, no obstante, existen ciertas excepciones a esta norma. Así por ejemplo a una IBC sí se le permite abrir y mantener cuentas bancarias o contratar localmente ciertas prestaciones necesarias para su administración, como por ejemplo los servicios de asistencia legal o consultoría. Por supuesto, la IBC puede realizar cualquiera de las mencionadas actividades sin limitación en el resto del mundo.

❖ Estructura societaria de una IBC

En realidad en este aspecto las International Business Companies no se diferencian de los demás tipos de sociedades extranjeras o domésticas. Se constituyen en su mayoría como sociedades de responsabilidad limitada o en algunos casos también como sociedades anónimas.

Al igual que ocurre con las corporaciones domésticas, el capital de la empresa se divide en participaciones que reciben el nombre de acciones. Estas representan la cantidad aportada por cada accionista o su límite de responsabilidad en caso de que el capital no se haya desembolsado, además de su porcentaje de participación en la sociedad.

❖ Utilidades de la IBC

Como indica su nombre IBC (Compañía de Negocios Internacional), una de sus aplicaciones tradicionales es utilizarla para sistemas de precios de transferencia. Usando a la IBC como intermediaria en negocios de importación-exportación, se puede llegar a conseguir una importante reducción de las cargas fiscales.

Pero la mayoría de personas y empresas que constituyen una IBC no lo hacen con la intención de utilizarla para el comercio, sino como una sociedad holding, es decir, para administrar bienes y propiedades de todo tipo. Mediante la sociedad offshore, consiguen evitar el pago de algunos tributos, a la hora de traspasar, vender o legar una propiedad, así mismo, los trámites, costos de registro y traspaso, suelen ser también mucho más simples y asequibles en un paraíso fiscal que en una jurisdicción tradicional y por supuesto el nivel de privacidad es mucho mayor.

Las actividades no comerciales más importantes para las que se suelen utilizar las International Business Companies son las siguientes:

- Registro de embarcaciones, esto incluye desde grandes barcos comerciales, como embarcaciones menores.
- Registro de vehículos de motor, en especial automóviles de lujo o de colección.
- Administración de propiedad inmobiliaria.
- Administración de derechos de propiedad intelectual.
- Protección de activos y planificación de herencias.
- Sociedades holding para el control de otras compañías y para distribución de beneficios y dividendos.

La institución de la International Business Company existe en casi todas las jurisdicciones offshore, si bien en algunos países se la conoce bajo otras denominaciones, sus características son similares.

Cabe hacer mención que en la mayoría de los paraísos fiscales es posible adquirir una IBC ya constituida y lista para usar, la intención es poder ofrecer a clientes que necesiten una sociedad con urgencia, un servicio más rápido.

✓ Asesoría a Empresas Familiares

Dentro del conjunto de las empresas, las familiares constituyen el elemento básico del tejido empresarial en la mayoría de los países de nuestro entorno económico. En Francia, el 60,5% de las empresas son de carácter familiar, en Italia el 75%, en Alemania el 82% y en el Reino Unido el 76%. En Estados Unidos, el 90% de las empresas son propiedad o están controladas por una familia y, de las empresas cotizadas en la Bolsa, el 42% son empresas familiares. En el caso de España, el 71% de las empresas que facturan más de 1.200.000 euros al año son empresas familiares.²⁰

La Asesoría de la Empresa Familiar tiene como objetivo informar y orientar a los empresarios familiares sobre aquellas cuestiones relativas a la compleja problemática de las empresas de carácter familiar. Nace con el objetivo de que este tipo de empresas continúen en el tiempo y que la característica de ser familiar no se convierta en un problema, sino todo lo contrario, en una ventaja.

Las razones de la alta mortandad de una empresa familiar se pueden resumir en dos:

- La fiscalidad asociada de la transmisión de la empresa a los herederos.

²⁰ <http://www.cec.es/WebDefault.aspx?MenuInd=0&MenuId=63&Lng=es-ES&tl=0>

- La falta de planificación de la sucesión con la suficiente antelación y dedicación.

Los problemas sobre los que asesora la Asesoría de la Empresa Familiar hacen referencia a:

- La formación de los sucesores.
- La transformación de la persona jurídica de la empresa.
- Las ventajas fiscales que disfrutaban las empresas familiares.
- Los consejos para una sucesión eficaz.
- La transmisión de la empresa a un familiar.
- Las subvenciones a la expansión del negocio familiar.
- Las subvenciones para el protocolo familiar.

Razones para una asesoría a Empresas Familiares

Dentro de las empresas familiares se crean diversas tensiones y conflictos en cada una de las áreas que se manejan dentro de la misma los cuales son:

El área de la familia esta afectada por las tensiones y rivalidades entre los familiares y por el solapamiento de roles y funciones entre ambas instituciones, al mismo tiempo la ausencia de un consejo y de una definición de las normas que regulan las interacciones y límites entre ambas dificulta tanto su prevención como su solución.

El área de propiedad esta afectada por las tensiones y rivalidades que se pueden producir entre los accionistas dentro de la empresa familiar, además se derivan problemas en cuanto a la dispersión del capital en un gran número de accionistas o en la eficiencia del consejo administrativo.

En el área del negocio enfrentan dificultades en cuanto a la renovación estratégica y la rentabilidad a largo plazo, esto está ligado a sus dificultades para afrontar la internalización de sus actividades, la incorporación de nuevas tecnologías de procesos y la adaptación y renovación de sus productos.

En el área de gestión, la empresa tiene dificultades al hacer frente a la renovación organizativa de su personal, de su cultura y de sus sistemas, esto es consecuencia del dominio de los criterios familiares sobre los empresariales y el estilo de dirección de sus líderes especialmente en el caso de sus fundadores.

Por cada una de estas dificultades que se presentan en las empresas familiares es necesario realizar una asesoría para que dicha empresa se mantenga en el mercado y la misma no desaparezca por el hecho de no haber solucionado los problemas existentes y dejando que estos crezcan de una manera inesperada los cuales al final ya no tienen solución.

Por otra parte los servicios que se pretende expandir en relación al área administrativa contable, está basada en cinco puntos importantes los cuales son de gran beneficio para el desarrollo y mayor control de las empresas. Los servicios a brindar son:

✓ **Precios de Transferencia**

Dentro del marketing empresarial el precio de transferencia es el precio que pactan dos empresas que pertenecen a un mismo grupo empresarial o a una misma persona. Mediante este precio se transfieren utilidades entre ambas empresas. Una le puede vender más caro o más barato, a diferencia del precio de mercado. Por lo tanto, el

precio de transferencia no siempre sigue las reglas de una economía de mercado, es decir no siempre se regula mediante la oferta y la demanda.²¹

Las normas sobre precios de transferencia buscan evitar que empresas vinculadas o relacionadas (*casa matriz y filiales, por ejemplo*) manipulen los precios bajo los cuales intercambian bienes o servicios, de forma tal que aumenten sus costos o deducciones, o disminuyan sus ingresos gravables.

Algunas empresas usan un método llamado precios de transferencia (PT) para medir el desempeño de sus divisiones, que consiste en aplicar un precio a las transferencias de productos entre dichas divisiones. Así, por ejemplo, cuando el algodón sale del campo hacia el procesamiento, la división agrícola registra un ingreso por la venta y la división de hilado registra un gasto por la compra.

El valor que registrará cada división depende del parámetro de eficiencia que se quiera usar: el mercado (precio usual de mercado), otras divisiones de la empresa (precio fijado por la Gerencia) o aporte al costo total del producto (costos incurridos), entre los principales métodos.

Objetivos perseguidos con los precios de transferencia

- Movimiento internacional de fondos: permiten que las empresas multinacionales trasladen fondos de un país a otro utilizando precios más altos o más bajos en función de su interés.
- Así, frente a restricciones de repatriación de utilidades de una filial, elevados precios de venta de los productos vendidos a dicha filial pueden ayudar a eludir las mismas.

²¹ http://es.wikipedia.org/wiki/Precios_de_transferencia#Definici.C3.B3n

- Penetración en nuevos mercados o reducción de la competencia
- Reducción de pago de aranceles o aprovechamiento de subsidios a la exportación
- Minimización de los riesgos frente a fluctuaciones de los tipos de cambio: desviando beneficios de países con moneda débil a otros con moneda fuerte.
- Disminución del impuesto a las rentas de las sociedades: mediante la planificación fiscal internacional a través de la cual las empresas multinacionales persiguen el objetivo de reducir la carga impositiva global del grupo.

Tipos de transacciones en las cuales se aplica la determinación de precios de transferencia, la OCDE clasifica las transacciones a las que se pueden aplicar los métodos de valoración en los siguientes grupos:

- Venta de bienes tangibles
- Alquiler de propiedad tangible
- Venta de bienes intangibles
- Cesión de uso de bienes intangibles

Remuneración por el uso de capital (intereses) Y recomienda los siguientes métodos:

- ✓ Transferencia de bienes tangibles: precio comparable no controlado, precio de reventa, precio incrementado en el margen de beneficio y cualquier otro método aceptable.
- ✓ Transferencia de tecnología: se abstiene de recomendar un método concreto y recomienda utilizar varios para llegar a una aproximación válida.

- ✓ Transferencia de marcas: puede ser adecuado comparar el volumen de ventas, precios aplicados y beneficios obtenidos en los productos análogos que no la llevan.
- ✓ Transferencia de servicios: si pueden individualizarse la imputación debe hacerse sobre una base directa de lo contrario se utilizaran métodos de reparto en función de las ventajas recibidas por cada empresa.
- ✓ Prestamos: para los intereses pagados la valoración debe hacerse con el tipo de interés de mercado o de plena concurrencia.

- **Precios de Transferencia en Impuestos**

En la administración tributaria, los Precios de Transferencia son usados para determinar las utilidades gravables de grupos empresariales que, por su carácter internacional (transnacional, importador, exportador) tienen divisiones en otros países, puesto que, si todos los gastos del grupo se producen en un país que cobra impuestos y la venta se produce en otro que no los cobra o que tiene menor tasa impositiva, la mayor parte de la ganancia no estará pagando impuestos o pagará una menor cantidad.

En otras palabras, una corporación puede aprovechar el control que tiene sobre sus vinculados en el exterior, para transferir tributación de un país con un mayor nivel de impuestos a uno con menor nivel. Por ello, la legislación de precios de transferencia centra su atención en forma especial sobre las operaciones realizadas entre vinculados económicos o partes relacionadas, cuando uno de las partes tiene domicilio fiscal en uno de los territorios conocidos como "paraísos fiscales".

✓ Auditorias Tributarias

La auditoría tributaria es un procedimiento destinado a fiscalizar el correcto cumplimiento por parte de los contribuyentes de su obligación tributaria principal, como también de aquellas accesorias o formales contenidas en la normativa legal y administrativa vigente.²² Además están encargadas de verificar que las declaraciones de impuestos sean expresión fidedigna de las operaciones registradas en sus libros de contabilidad y de la documentación soportante, y que reflejen todas las transacciones económicas efectuadas.

Esta auditoría utiliza en la práctica los mismos procedimientos técnicos y normas de la Auditoría Financiera tradicional, por lo tanto se tendrán presente las Normas de Auditoría y los boletines técnicos del Colegio de Contadores. La razón de esta referencia se sustenta en que gran parte del trabajo realizado por el auditor tributario, tiene características propias de una auditoría financiera, por lo que se requiere que su trabajo se desarrolle sustentándose en normas reconocidas y de aceptación general, como así también las impartidas por organismos oficiales.²³

El objetivo de la Auditoría Tributaria es la evaluación del cumplimiento de las obligaciones tributarias. La tarea del auditor debe estar encaminada a establecer en rigor, el cumplimiento de las obligaciones tributarias, y en lo posible, planificar adecuadamente las tareas inherentes y aquellas que estén relacionadas con dichas obligaciones.

Se debe considerar que en este proceso de fiscalización pueden ocurrir todas o algunas de las siguientes situaciones:

²² <http://html.rincondelvago.com/auditoria-tributaria.html>

²³ <http://elrincontributario.blogspot.com/2009/03/auditoria-tributaria.html>

- **Notificación**

Es la primera instancia del proceso, en que el SRI le comunica al contribuyente que se iniciará una revisión de sus antecedentes, solicitándole la documentación necesaria.

En las auditorías tributarias, el contribuyente tiene la obligación de poner a disposición del Servicio, la información que éste requiera.

¿Qué sucede si el contribuyente no responde a la Notificación?

Se debe tener presente que este incumplimiento eventualmente tipifica la conducta sancionada en el artículo 97 N°6 del Código Tributario, por falsedad a la fiscalización, y como consecuencia el Servicio está facultado para notificar dicha infracción. En esta situación, el Servicio notifica por 2ª vez requiriendo los antecedentes, y esta vez bajo apercibimiento de apremio. En esta circunstancia, si el contribuyente no da cumplimiento al requerimiento, el Servicio está facultado para solicitar a la justicia ordinaria que aplique apremio al incumplidor de conformidad con lo que previenen los artículos 93, 94, 95 y 96 del Código Tributario.

¿Qué ocurre si el contribuyente responde a la Notificación?

Al hacer entrega el contribuyente de los antecedentes requeridos, el funcionario levantará un acta de recepción de la documentación y le hará entrega de una copia de ésta.

De la revisión efectuada a sus antecedentes, tales como, declaraciones de impuestos, documentación contable (Libros, Registros, Documentación de Respaldo, etc.), inversiones, etc., es posible que ocurran los siguientes resultados:

- ✓ **No hay diferencias de Impuestos:** Producto de la revisión se determina que el contribuyente ha cumplido correctamente con sus obligaciones tributarias, por lo tanto se le hará entrega de la documentación que aportó, dejándose constancia mediante un Acta de Devolución. Además, se enviará una carta de aviso en que se da por terminada la revisión.

- ✓ **Hay diferencias de Impuestos:** Dependiendo de las situaciones detectadas, puede presentarse lo siguiente:
 - No hay Controversia, es decir, el contribuyente está de acuerdo con las diferencias de impuestos determinadas por el Servicio, por lo tanto presenta las declaraciones rectificatorias que corrigen su declaración primitiva, o bien presenta declaraciones fuera de plazo.

 - Hay Controversia, es decir, que por las diferencias determinadas por el Servicio, el contribuyente manifiesta su desacuerdo. En estos casos, se procederá a citar cuando expresamente lo disponga la ley, o bien, si a juicio del Servicio se considera como trámite necesario para recabar mayores antecedentes.

- **Citación**

La Citación es una comunicación en que el SII solicita al contribuyente que presente, confirme, aclare, modifique o rectifique su declaración objeto de la revisión. Sin embargo, este trámite no es obligatorio en todos los casos de auditoría. El contribuyente tiene el plazo de un mes prorrogable, por una sola vez, hasta por un mes, para presentar su respuesta.

¿Qué sucede si el contribuyente no da respuesta a una Citación?

La consecuencia que se deriva, es que se habilita al Servicio, para proceder a liquidar las diferencias de impuestos detectadas y comunicadas al contribuyente a través de la Citación. Por otro lado, no dar respuesta a la Citación en forma injustificada será considerado un antecedente negativo al momento que el Director Regional deba pronunciarse sobre una eventual petición de condonaciones de intereses y multas que resulten de este proceso.

¿Qué ocurre si el contribuyente da respuesta a la Citación?

En esta situación, puede que la respuesta se considere: suficiente, parcial o insuficiente.

- Suficiente: En este caso, el contribuyente presenta una declaración, rectifica, aclara o aporta más antecedentes que dejan sin efecto todos los aspectos citados originalmente, entonces el SRI debe conciliar las observaciones reflejadas en la citación, poniendo en conocimiento del contribuyente el término de la auditoría a través de una carta de aviso, y haciendo entrega de su documentación mediante el acta de devolución respectiva.
- Parcial: El contribuyente presenta una declaración, rectifica, amplía o aporta antecedentes que aclaran sólo algunos aspectos citados, entonces el Servicio concilia por esa parte y por las diferencias no aclaradas, liquida.
- Insuficiente: Es decir, con los antecedentes presentados por el contribuyente no se aclara ninguna de las observaciones citadas. En este caso, el Servicio procede a practicar las liquidaciones respectivas.

- **Liquidación**

La liquidación es la determinación de impuestos adeudados hecha por el Servicio, que considera el valor neto, reajustes, intereses y multas. Se emite y notifica al contribuyente una vez que se han cumplido los trámites previos. (Citación y/o Tasación).

- **Giro**

El giro es una orden de pago de impuestos y/o intereses y multas, que emite y notifica el SII al contribuyente, remitiendo copia al Servicio de Tesorería, organismo encargado de efectuar los cobros respectivos.

- ✓ **Manejo de Nómina**

Es una herramienta que nos permite conocer el conjunto de trabajadores a los cuales se les va a remunerar por los servicios que éstos le prestan al patrono el cual permitirá mantener un control adecuado al realizar el pago de sueldos o salarios a los trabajadores, así como proporcionar información contable y estadística, tanto para la empresa como para el ente encargado de regular las relaciones laborales.²⁴

La nómina se encuentra fundamentada en partes del contenido del contrato de trabajo, en relación al servicio que deba prestarse y a la remuneración, los cuales se regirán por las siguientes normas:

- El trabajador estará obligado a desempeñar los servicios que sean compatibles con sus fuerzas, aptitudes, estado o condición, y que sean del mismo género de los que formen el objeto de la actividad a que se dedique el patrono.

²⁴ <http://www.monografias.com/trabajos42/nomina/nomina.shtml>

- La remuneración deberá ser adecuada a la naturaleza y magnitud de los servicios y no podrá ser inferior al salario mínimo ni a la que se le pague por trabajos de igual naturaleza en la región y en la propia empresa.

El manejo de la nómina en las empresas se la puede realizar de diferentes maneras, de acuerdo a las políticas que maneja cada una de las organizaciones y procurando que sea lo más explícito y claro, las cuales pueden estar presentadas de la siguiente manera:

- **Nómina Manual:** Se elabora por cálculos enteramente manuales, usadas en empresas pequeñas o de mediana capacidad. Existen en el mercado, formularios diseñados, por ejemplo: LEC y el sistema Mc-Be.
 - Formularios de entrada y codificación.
 - Reportes del sistema.
 - Operación del sistema.
 - Archivos del sistema.
 - Programas del sistema.
 - Diseños de perforación o tabulación.
- **Según la Forma de Pago:** Esta puede ser de forma semanal o quincenas según las disposiciones de la empresa.
 - **Semanal:** Para obreros o personal de nomina diaria, cuyo lapso de pago está establecido en ese tiempo.
 - **Quincenal:** Para empleados cuyo lapso de pago está establecido en ese tiempo.

- **Nómina Computarizada:** Se elabora a través de un computador, el cual permite, generalmente por medio de codificaciones, calcular automáticamente, tanto los aportes como los descuentos efectuados en el período a pagar. Para operar este tipo de nómina se debe crear el siguiente tipo de información:
 - Cargo del personal
 - Sueldos o Salarios, Comisiones
 - Horas Extras
 - Descuentos

✓ Auditoría Financiera

Es una revisión sistemática y evaluatoria de una entidad o parte de ella, que se lleva a cabo con la finalidad de determinar si la organización está operando eficientemente. Constituye una búsqueda para localizar los problemas relativos a la eficiencia dentro de la organización. La auditoría administrativa abarca una revisión de los objetivos, planes y programas de la empresa; su estructura orgánica y funciones; sus sistemas, procedimientos controles; el personal y las instalaciones de la empresa y el medio en que se desarrolla, en función de la eficiencia de operación y el ahorro en los costos.²⁵

Finalidad. Los fines de la auditoría son los aspectos bajo los cuales su objeto es observado. Podemos escribir los siguientes:

- Indagaciones y determinaciones sobre el estado patrimonial.
- Indagaciones y determinaciones sobre los estados financieros.
- Indagaciones y determinaciones sobre el estado reutil.
- Descubrir errores y fraudes.
- Prevenir los errores y fraudes

²⁵ <http://www.mitecnologico.com/iem/Main/AuditoriaAdministrativa>

Características

1. Objetiva, porque el auditor revisa hechos reales sustentados en evidencias susceptibles de comprobarse.
2. Sistemática, porque su ejecución es adecuadamente planeada.
3. Profesional, porque es ejecutada por auditores o contadores públicos a nivel universitario o equivalentes, que posean capacidad, experiencia y conocimientos en el área de auditoría financiera.
4. Específica, porque cubre la revisión de las operaciones financieras e incluye evaluaciones, estudios, verificaciones, diagnósticos e investigaciones.
5. Normativa, ya que verifica que las operaciones reúnan los requisitos de legalidad, veracidad y propiedad, evalúa las operaciones examinadas, comparándolas con indicadores financieros e informa sobre los resultados de la evaluación del control interno.
6. Decisoria, porque concluye con la emisión de un informe escrito que contiene el dictamen profesional sobre la razonabilidad de la información presentada en los estados financieros, comentarios, conclusiones y recomendaciones, sobre los hallazgos detectados en el transcurso del examen.

Control de Calidad en la Auditoría Financiera

La aplicación del control de calidad en el proceso de la auditoría provee una seguridad razonable para el cumplimiento de las normas de auditoría generalmente aceptadas a fin de lograr una dirección, organización, ordenamiento y grados de decisión adecuados en la práctica de las auditorías.

Es importante considerar entre otros los siguientes elementos de control de calidad que se relacionan con las etapas de planificación, ejecución y comunicación de resultados en el proceso de la auditoría:

- **Independencia.**

La dirección de la unidad de control externo deberá asegurarse que los auditores asignados a un examen de auditoría no tengan vinculaciones de carácter familiar con los funcionarios de la entidad y/o proyecto examinado.

De igual forma debe tener la seguridad de que ninguno de sus auditores tenga conflicto de intereses en los entes auditados.

- **Asignación de personal.**

Las auditorías practicadas deben ser ejecutadas por personal que tenga el grado de entrenamiento técnico y teórico suficiente de acuerdo con las circunstancias. Se debe identificar con oportunidad al personal que se necesita para ciertos trabajos específicos a fin de que se pueda contar con el personal competente, dicha identificación se la debe realizar desde la planificación anual de las auditorías.

La utilización de presupuestos estimados de tiempo para la ejecución de las auditorías debe ser un estándar de control que será ejercido por las direcciones de control externo.

- **Consultas**

La identificación de unidades administrativas o funcionarios especializados en campos técnicos es importante, para garantizar en algunos casos, la calidad de los trabajos de auditoría.

El mantenimiento de una biblioteca dotada de literatura suficiente para obtener referencias técnicas o de investigación constituye un elemento adicional que contribuye a mejorar la calidad de las auditorías.

- **Supervisión**

Para que un trabajo de auditoría cuente con estándares de calidad suficientes debe por sobre todas las cosas observar y cumplir las disposiciones de la normatividad vigente relacionadas con el proceso de la auditoría, no obstante, la función de supervisión debe especialmente participar intensamente en la etapa de planificación y proveer una dirección continua sobre la aplicación de procedimientos, elaboración de papeles de trabajo, pruebas de auditoría y comunicación de resultados.

- **Desarrollo Profesional**

La capacitación continua contribuye a acumular mayores conocimientos que permitan cumplir eficientemente las responsabilidades asignadas a los auditores, consecuentemente es importante que el personal de auditores asista a programas de entrenamiento, tenga acceso a la literatura que contiene información técnica y actualizada en materia de contabilidad y auditoría y en forma especial que reciba la instrucción adecuada durante la práctica de la auditoría.

- **Evaluaciones**

El trabajo realizado por el personal de auditores debe ser periódicamente evaluado, a fin de mejorar los procedimientos utilizados durante la auditoría y mejorar los estándares de rendimiento individual.

Un proceso de evaluación periódico permite aumentar las responsabilidades en forma gradual y sustentar las promociones que deban realizarse.

- **Clasificación de la Auditoría.**

- Auditoría Externa; es el examen crítico, sistemático y detallado de un sistema de información de una unidad económica, realizado por un auditor sin vínculos laborales con la misma, utilizando técnicas determinadas y con el objeto de emitir una opinión independiente sobre la forma como opera el sistema, el control interno del mismo y formular sugerencias para su mejoramiento. El dictamen u opinión independiente tiene trascendencia a los terceros, pues da plena validez a la información generada por el sistema ya que se produce bajo la figura de la Fe Pública, que obliga a los mismos a tener plena credibilidad en la información examinada.

- Auditoría Interna La auditoría Interna es el examen crítico, sistemático y detallado de un sistema de información de una unidad económica, realizado por un profesional con vínculos laborales con la misma, utilizando técnicas determinadas y con el objeto de emitir informes y formular sugerencias para el mejoramiento de la misma. Estos informes son de circulación interna y no tienen trascendencia a los terceros pues no se producen bajo la figura de la Fe Pública. Las auditorías internas son hechas por personal de la empresa. Un auditor interno tiene a su cargo la evaluación permanente del control de las transacciones y operaciones y se preocupa en sugerir el mejoramiento de los métodos y procedimientos de control interno que redunden en una operación más eficiente y eficaz.

Una vez dado a conocer sobre los servicios que se pretenden establecer dentro de las áreas que mantiene Gallegos Valarezo & Neira el plan a desarrollarse y observando cómo está fundamentado actualmente lo que se propone es lo siguiente:

La compañía Gallegos Valarezo & Neira actualmente consta de la siguiente estructura en relación a los servicios que brinda y desempeña con los clientes que se encuentran dentro de la cartera.

Organigrama N° 1



Lo que se pretende establecer en la empresa es el incremento de nuevos servicios que sean de gran acogida y que brinden buenos beneficios a las empresas para su mayor desarrollo en actividades y un manejo más adecuado de las mismas. La estructura que se pretende establecer en la empresa es la siguiente:

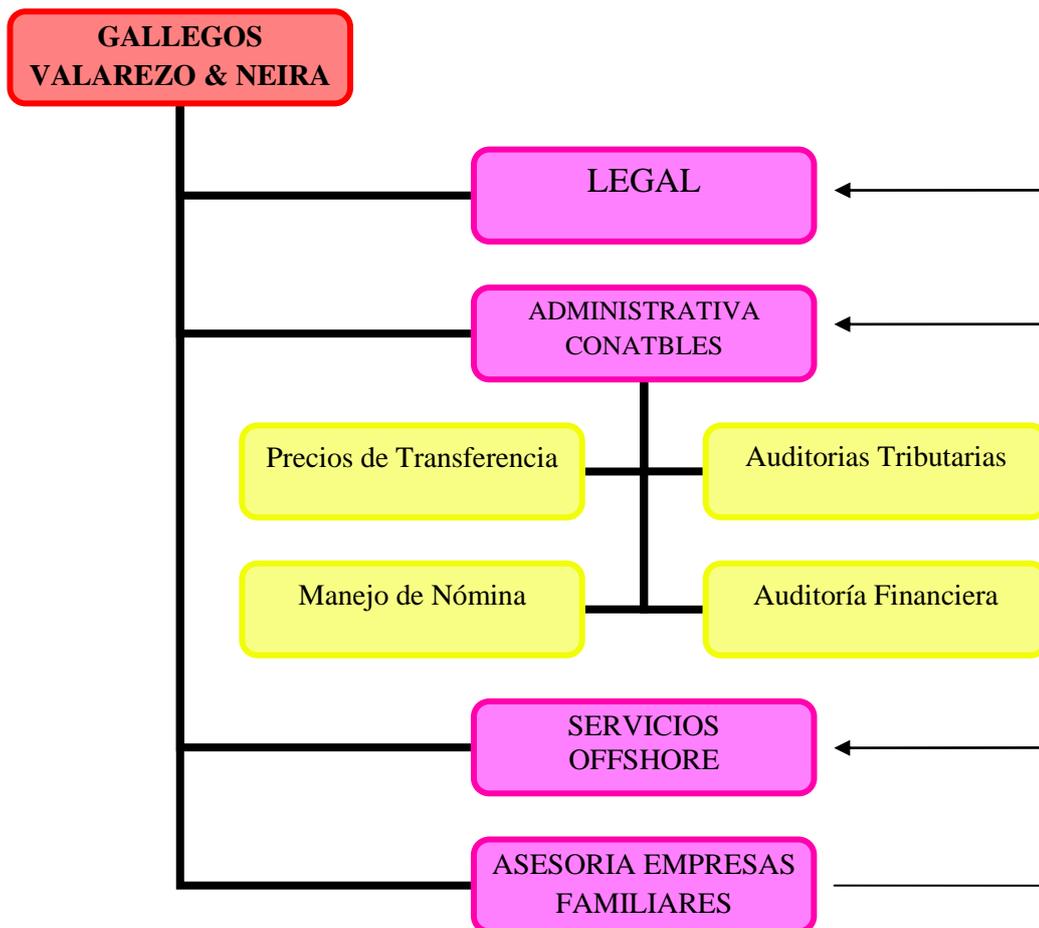
Gallegos Valarezo & Neira está basado en mantener cuatro áreas importantes dentro de la empresa lo referente a la parte legal, la parte administrativa contable, todo lo referente a los servicios offshore y la asesoría empresas familiares. Dentro de lo que es la parte administrativa contable va a contar con diversos servicios a parte de la contabilidad general que se lleva de las empresas es decir con:

- Los Precios de transferencia

- Auditorias Tributarias
- Manejo de Nómina
- Auditorias Financieras

Dentro de una de las áreas como es la de Asesoría de Empresas Familiares se considera que para que su control sea el adecuado esta debe estar maneja por otras áreas, es decir la Parte legal para mantener todo en regla referente a este tema, la parte administrativa contable para el buen manejo de los ingresos y recursos de la empresa, lo que es los servicios offshore esto quiere decir si la empresa desea trabajar con una empresa alterna para su mayor liquidez, en si cada una de las áreas se encuentran enlazadas unas con otras para su mayor direccionamiento.

Organigrama N° 2



4.2 Objetivos del Plan

4.2.1 Objetivo General

Incrementar nuevos servicios dentro de la empresa tanto en la parte legal como en la administrativa contable, brindando a nuestros clientes de planta y clientes a futuro un mayor control de sus empresas y crecimiento de las mismas, logrando así un mayor establecimiento en el mercado competitivo y global.

4.2.2 Objetivos Específicos

- Reconocer el mercado en cual se va a manejar más este tipo de servicios mediante una investigación de las empresas y sus necesidades, dentro y fuera del país.
- Dar a conocer a clientes y futuros clientes sobre los nuevos servicios que se van a incrementar dentro de nuestra entidad, mediante el manejo de la publicidad escrita y visual.
- Contar con personal capacitado para cada uno de los nuevos servicios que se incrementaran en la empresa y mantener un asesoramiento constante en el personal.
- Establecer políticas y estrategias para el manejo adecuado de cada uno de los nuevos servicios a incrementarse dentro de la empresa.
- Generar distintas propuestas tanto para los clientes nacionales como internacionales de los servicios que ellos pueden obtener y procurando fomentar el beneficio de los mismos.

4.3 Políticas del Plan

Las políticas van hacer establecidas mediante un manual, en el cual se va a determinar cómo van hacer manejados cada uno de los nuevos servicios que se incrementan en la empresa, además de los que ya existen en la misma, logrando así brindar los servicios de una manera clara a los clientes.

El manual de políticas estará establecido según tres parámetros lo referente al personal, a los servicios, a los clientes y se detallara de la siguiente forma:

Cuadro N° 11

| EMPRESA |
|---|
| ✓ Mantener motivados a los empleados en cada una de sus áreas. |
| ✓ Brindar un excelente servicio en las instalaciones de la empresa. |
| ✓ Contar con una infraestructura moderna y amplia. |
| ✓ Tener un manejo determinado para los clientes selectos. |
| ✓ Manejar a los clientes antiguos con un trato especial. |
| ✓ Brindar una buena acogida a los nuevos clientes |
| ✓ Llevar un control adecuado de las cobranzas mensualmente |
| ✓ Realizar convenios con empresas extranjeras |
| ✓ Tener un manejo adecuado con los proveedores |
| ✓ Llevar la contabilidad de la empresa al día |

Cuadro N° 12

| PERSONAL |
|---|
| ✓ Nivel Superior en áreas contables o afines a esta rama |
| ✓ Abogados con Título |
| ✓ Abogados Especializados en los servicios de empresas offshore |
| ✓ Abogados Especializados en los servicios de asesoría a empresas familiares. |
| ✓ Manejo de nóminas |
| ✓ Manejo de Sistemas Informáticos |
| ✓ Manejo de sistemas contables |
| ✓ Establecer funciones a cada empleado |
| ✓ Capacitación continua del personal |
| ✓ Entrega de trabajos en fechas destinadas |

Cuadro N° 13

| SERVICIOS |
|---|
| ✓ Clasificación de servicios contables y legales |
| ✓ Manejo por separado de cada servicio |
| ✓ Personalización de servicios para los clientes |
| ✓ Entrega de informes mediante medios magnéticos y físicos |
| ✓ Reuniones mensuales con los clientes para informe de la empresa |
| ✓ Entrega de trámites en fechas establecidas |
| ✓ Transparencia y Ética en sus procedimientos |
| ✓ Evaluación objetiva de alternativas legales |
| ✓ Información al cliente el trámite en curso |
| ✓ Impulso y apoyo permanente a la actividad productiva de nuestros clientes |

4.4 Estrategias del Plan

Las estrategias que se van a utilizar dentro del plan de expansión de mercado en base al incremento de servicios en la empresa son las siguientes:

- ✓ Plantearse diversas propuestas para cada uno de los mercados tanto el nacional como el internacional, procurando que estas sean de gran satisfacción para los clientes existentes y próximos a pertenecer a la empresa.
- ✓ Establecer convenios a nivel internacional con empresas que nos permitan un manejo claro y preciso de las empresas offshore mediante los reglamentos establecidos por la ley, para evitar el tener problemas con los diferentes países.
- ✓ Crear una propuesta de marketing la cual sea innovadora, creativa y que sepa llegar a la mente de los consumidores, generando una respuesta positiva en relación a los servicios que brinda la empresa.
- ✓ Generar una propuesta de comercialización que permita a la empresa manejar de una manera directa cada una de los servicios que se desea brindar tomando en cuenta la competencia existente en el mercado.
- ✓ Crear un sistema de control para el manejo de la cartera de clientes, el cual se establecerá en el inicio, cobranza y finalización del trámite, es decir contar con una apertura de fondo para el trámite, la entrega de los soportes por los gastos generados y la culminación del pago de honorarios por el servicio prestado.

4.5 Ventajas

- ✓ El incremento de la cartera de clientes a nivel nacional, y la confianza de los que ya pertenecen a la empresa por el buen servicio que han recibido.

- ✓ Crecimiento a nivel profesional, generando nuevas fuentes de trabajo y el incentivo a nuevas tendencias dentro del mercado laboral.
- ✓ Convertirse en una empresa competitiva por la clase de servicios que brinda, gracias a las alianzas que mantiene con empresas extranjeras.
- ✓ Mayor control de los servicios por las políticas establecidas por la empresa con el propósito de la satisfacción de los clientes.
- ✓ Brindar los servicios dentro y fuera del país de una manera profesional responsable y al cliente, con el cumplimiento total de los trámites en ejecución.

4.6 Propuesta Mercado Nacional

La empresa pretende establecerse firmemente en el mercado nacional, mediante la ampliación de una gama de servicios legales y administrativos – contables, además de un manejo adecuado de los clientes el cual se llevara bajo algunos parámetros importantes tanto para la empresa como para los clientes. En el mercado nacional se pondrá como objetivo el contar con una amplia cartera de clientes, es decir la empresa se encargara de difundir sus servicios a nivel regional llegando así a todo el territorio ecuatoriano y dando a conocer que cuenta con un personal capacitado para cada servicio.

Dentro de la propuesta se brindara diferentes alternativas para el manejo de las empresas en sus áreas legales y administrativas, en relación a la parte administrativa – contable se tomara en cuenta la actividad que desempeña dentro del mercado, el control que desea tener y los resultados que a futuro la empresa pretende registrar tanto en su personal como en el crecimiento en el mercado. Cada servicio contable se establecerá bajo un sistema informático que determine la empresa por sus propios medios o que Gallegos Valarezo & Neira le recomiende el cual pueda ser manejado por el personal, generando así un control adecuado de los bienes o servicios que brinda.

En la parte legal se mantendrá un margen de los servicios ya existentes los cuales serán perfeccionados para su mejor desempeño y satisfacción de los clientes, además se estudiara cada uno de los casos que ingrese en la empresa buscando la mejor opción para el cliente ya sea de forma individual o por empresa, llegando siempre a obtener un resultado positivo y beneficioso para el cliente. En relación a los nuevos servicios que se van a incrementar en esta área serán primeramente dados a conocer a los clientes ya existentes cada uno de los beneficios que estos ofrecen para sus empresas y procurando que sean acogidos de una manera rápida.

Gráfico N° 45



4.7 Propuesta Mercado Internacional

La propuesta del mercado internacional estará basada en la realización de nuevas alianzas con empresas extranjeras para mayor cobertura en el exterior, esto se da debido a las necesidades que plantea una economía globalizada, cada vez más interdependiente, exige que las firmas de abogados mantengan una red de servicios en cualquier lugar del mundo para precautelar los intereses de sus clientes con menores costos y mayor eficiencia. Gallegos, Valarezo & Neira, consciente de esta realidad ya mantiene a través de la organización Iffa-e-Iure, corresponsalías y alianzas con estudios jurídicos en todos los continentes del mundo.

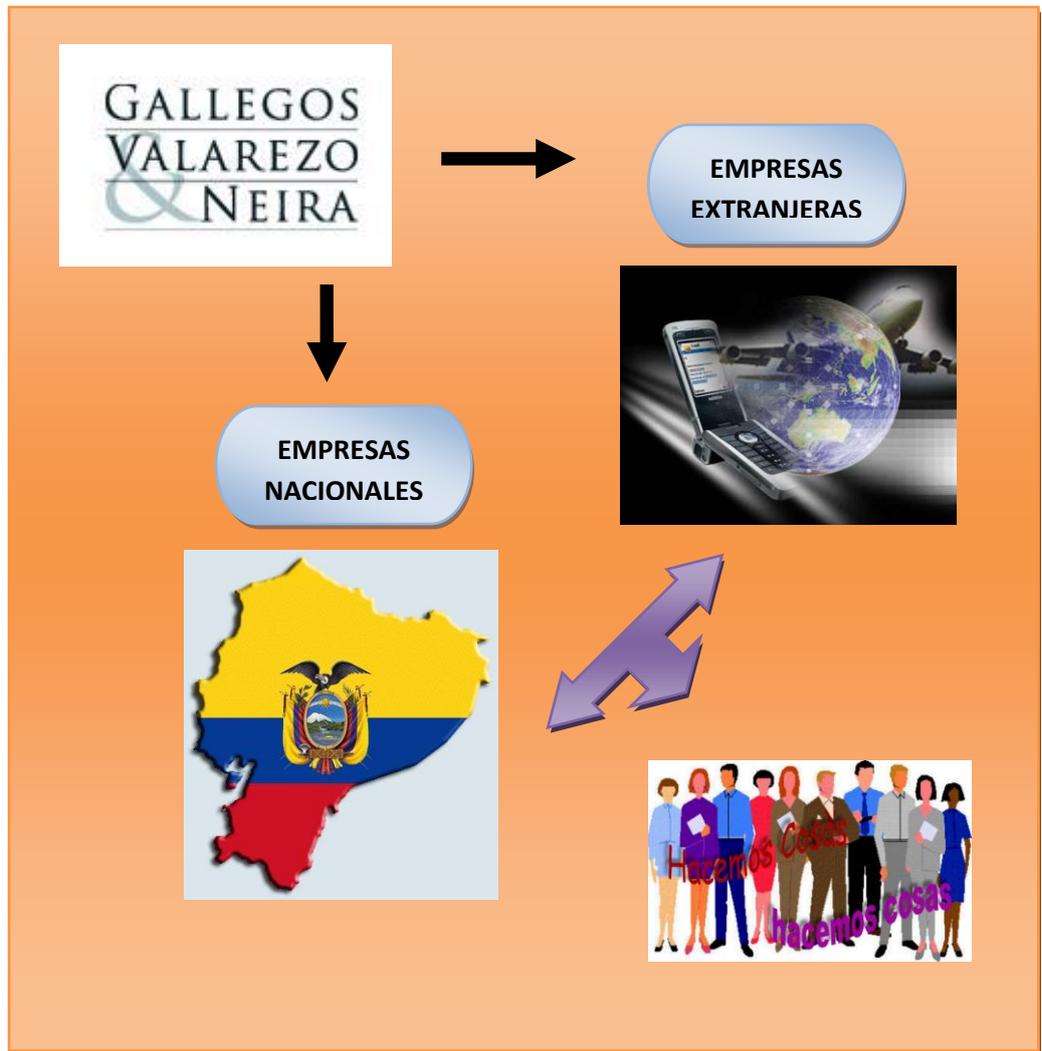
Gallegos, Valarezo & Neira, a través de e-iure, mantiene corresponsalía en los siguientes países del mundo: Canadá, Portugal, Paraguay, Brasil, Reino Unido, Alemania, Serbia, Albania, Holanda, Francia, España, Polonia, Austria, Eslovenia, Croacia, Italia, Turquía, Indonesia, China, Australia cada uno con las normas que están establecidas por las leyes de los países.

Esta propuesta se la da debido a que existen diversas empresas que mantienen sucursales en distintos países del mundo, por lo cual Gallegos Valarezo & Neira estableció la creación de una empresa offshore en Panamá la cual tiene el nombre de Oversees Management Group S.A. (OMG S.A), la misma que fue constituida en enero del 2010 y la cual es administrada por un grupo de profesionales pertenecientes al Grupo Private Services Legal aliados con Gallegos Valarezo & Neira, el cual nos permite realizar los trámites de los clients del exterior por medio de esta sucursal que se mantiene fuera del país, cabe recalcar que a pesar de contar con asesores en el exterior todo lo contable con OMG es manejado por los profesionales que se mantienen en Ecuador, es decir las dos empresas se encuentran vinculadas y pertenecen a un mismo dueño.

El contar con una sucursal en el exterior nos ayudara en el manejo especialmente de la constitución de empresas offshore, teniendo así la creación de las mismas de una

manera rápida y satisfaciendo las exigencias de los clientes, de esta manera se creará una gran apertura en el ámbito exterior, por tal razón esta viene a convertirse en una de las fortalezas más grandes de la empresa a pesar de no estar establecida con el mismo nombre que en el Ecuador.

Gráfico N° 46



4.8 Propuesta de Marketing

Esta propuesta está basada en hacer conocer a la empresa a nivel nacional y colocarla de una manera estable en el mercado dando a conocer a futuros clientes el profesionalismo y desempeño en relación a la parte legal administrativa con la que cuenta la empresa, mediante un manejo adecuado de una campaña publicitaria y el marketing directo que se va utilizar con los clientes que pertenecen a la empresa.

Dentro de la propuesta de marketing para un mayor incremento y para conocer la acogida de los clientes se van a desarrollar las fuerzas de Porter el cual es un modelo holístico que permite analizar cualquier industria en términos de rentabilidad, el mismo que fue desarrollado por Michael Porter en 1979 y, según éste, la rivalidad entre los competidores es el resultado de la combinación de cuatro fuerzas o elementos.

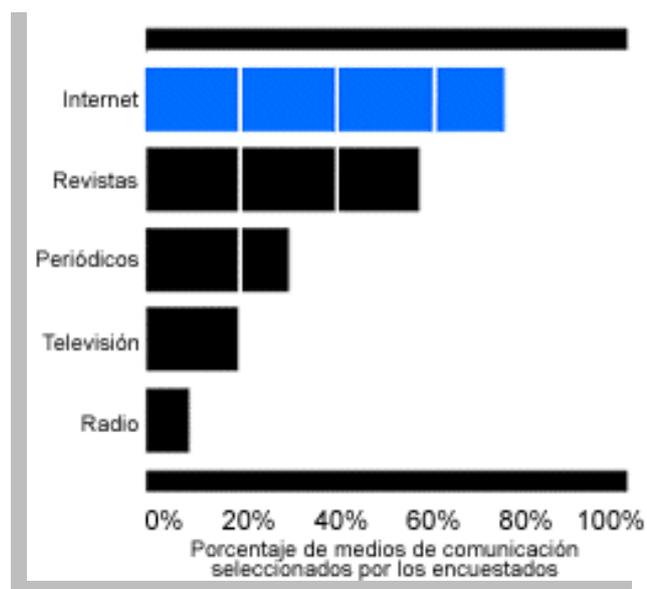
Referente a la primera fuerza que es el poder de negociación de los Compradores o Clientes, se va a generar un grado de dependencia en lo referente a los canales de distribución, los cuales estarán basados en llegar a los clientes de una forma innovadora y logrando que estos se incentiven a la utilización de los servicios que se brindan en Gallegos Valarezo & Neira, la propuesta esta enmarcada en los siguientes puntos:

- ✓ La primera propuesta esta manejada en los sitios web, el objetivo de este es el beneficiar a la empresa en forma tangible y concreta, la cual estará basada en la renovación de la página web que la empresa ya posee (www.gvn.con.ec), en la cual se da a conocer a los profesionales que pertenecen a la empresa, que clase de servicios brinda, cual es su trayectoria, con que países tiene alianzas y cual es objetivo en relación a los clientes.



Se elige este tipo de publicidad ya que se considera que el Internet es el medio publicitario que más ha incrementado la audiencia, donde la gente busca información para facilitar la toma de decisiones, puesto que los usuarios consideran que este tipo de anuncios es la respuesta a su búsqueda y a la solución de los problemas que tienen en su vida cotidiana, además que realizando diferentes estudios se puede obtener que el número de consumidores online se duplicara en un período de cuatro años como se detalla en el siguiente cuadro.

Gráfico N° 47



- ✓ La segunda propuesta está enmarcada en ser parte de las redes sociales, se toma a esta opción como una de las más atractivas para los clientes debido a que en la actualidad este tipo de páginas son las más utilizadas y visitadas por los consumidores de productos y servicios, las redes sociales a las que pertenecería la empresa serían Facebook y Twitter.

- ✓ En la tercera propuesta se va utilizar las vallas publicitarias dinámicas en la cual se colocara una propaganda atractiva para los clientes que demuestre el tipo de servicios que la empresa brinda, mediante su filosofía que esta basada en brindar un trato personalizado entre el profesional responsable y el cliente, dando a conocer la información oportuna sobre la prosecución y avance de gestiones encomendadas mediante una asesoría preventiva a través del adecuado consejo profesional, generando una evaluación objetiva de alternativas legales y contables.

- ✓ Además dentro de la publicidad que se va a manejar en la empresa se encuentran los medios de radio, televisión y la escrita quienes se encargaran de llegar a las personas que no se manejan por medio de las nuevas tendencias de mercado que se están dando en el mercado, es decir lo que se pretende es abarcar todos los hábitos posibles para así poder incrementar la clientela dentro de la organización y dar a conocer los servicios nuevos.

La segunda fuerza de Poder esta basada en el “Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores” dentro de esta fuerza lo que la empresa establecería son facilidades para el manejo adecuado de cada uno de los proveedores mediante una estrecha comunicación y un acuerdo mutuo en relación a los servicios prestados por parte de ellos, ahí que considerar que para este tipo de empresas el manejo de los proveedores es un poco limitado debido a que no existen sustitutos y por lo cual se debe llegar a acuerdos beneficiosos tanto para el proveedor como para el cliente.

En la tercera fuerza que es la “Amenaza de nuevos entrantes”, lo que la empresa va a realizar es el generar un servicio de calidad, mediante un manejo personalizado de clientes, servicios diferenciados, precios accesibles, un acceso adecuado a los canales de distribución y sobre todo el incremento de servicios nuevos e innovadores.

Referente a la cuarta fuerza que es la “Amenaza de productos sustitutivos”, se establecerá un margen de competitividad en el cual podamos conocer como trabaja la competencia conociendo así las debilidades que poseen, las cuales serán aprovechadas por la empresa, siendo cautelosos por el mismo hecho de que existe una gran número de empresas dedicadas a brindar esta clase de servicios por costos menores a los que Gallegos Valarezo & Neira ofrece, cabe recalcar que los profesionales de la empresa buscan siempre el beneficio y la tranquilidad de los clientes.

La última fuerza que es la “Rivalidad entre los competidores” estará maneja como una de las más importantes sin dejar de lado la cuatro anteriores ya que esta basada en el resultado positivo que se tenga por parte del resto, lo que se realizara es el llevar un marketing claro para los clientes mediante el objetivo de dar a conocer que la empresa es seria en relación a los tramites a efectuarse, además de buscar la confianza de los clientes nuevos logrando así que ellos sean los promotores de la imagen .

4.9 Propuesta de Comercialización

La propuesta de comercialización se basara primeramente en el manejo adecuado de la empresa para brindar un servicio satisfactorio, lo primero que se realizara es la adecuación de las nuevas oficinas las cuales contarán con un ambiente adecuado para los clientes, una infraestructura que deslumbré al cliente, con un manejo de iluminación cauteloso pero firme.

Contar con una identificación de la marca, la cual tiene que tener colores llamativos para los clientes y que demuestre lo que la empresa desea entregar, colocarlo en una parte que sea visible dentro y fuera de las oficinas.



Una vez realizada los respectivos análisis en relación a la competencia que existe lo que se pretende en la propuesta de comercialización es el brindar a los clientes una ventaja competitiva sostenible de los servicios que la empresa brinda con el propósito de la diferenciación en comparación con el resto empresas dedicadas a prestar estos tipos de servicios, logrando así una posición única y exclusiva de la compañía Gallegos Valarezo & Neira.

Además de utilizar la publicidad vía mail esta se la utilizara para la comercialización la cual será el entregar la información requerida por el cliente y con el seguimiento respectivo, brindándole las propuestas respectivas dependiendo del trámite que se esté manejando, inclusive dejando que el cliente sea quien proponga ideas para llevar su trámite pero bajo el direccionamiento de los profesionales encargados de las diferentes áreas.



4.10 Manejo de Cartera de Clientes

El manejo de cartera se lo realizara mediante el control adecuado de los fondos que sean entregados por parte de los clientes para los distintos trámites a realizarse, dentro de este se lo establecerá con el nombre del cliente, el trámite que se va a realizar, el detalle de todos los documentos, la fecha en que se realizaron, los montos y al final conocer cuál es valor que tiene a favor la empresa o el cliente.

| FONDO DE GASTOS TRAMITES CLIENTES | | | | | | |
|--|-------------------------------|---------------------------|----------------------|---------------------------|----------------|----------------|
| CLIENTE: Coats Cadena | | RESPONSABLE | | Dr. Juan Francisco Poveda | | |
| TRAMITE: Renovación de Visa | | | | | | |
| FECHA | DOCUMENTO RESPALDO | PAGA / COBRA | DESCRIPCION | DEBITO | CREDITO | SALDO |
| 25-Jun-10 | Cheque 5239 | Banco Guayaquil | Por Apertura Fondo | | 380 | 380 |
| 28-Jun-10 | Recibo 69592 | Banco Nacional de Fomento | Por Renovación Visa | 30 | | 350 |
| 28-Jun-10 | Factura 87728 | Notaria 17 | Por Autenticaciones | 31.36 | | 318.64 |
| 29-Jun-10 | Nota de Venta 1237 | Punto Express | Por Copias | 4.4 | | 314.24 |
| 30-Jun-10 | Recibo 69593 | Banco Nacional de Fomento | Tramite Visa | 30 | | 284.24 |
| 30-Jun-10 | Recibo 69594 | Banco Nacional de Fomento | Tramite Visa | 30 | | 254.24 |
| 30-Jun-10 | Recibo 69595 | Banco Nacional de Fomento | Tramite Visa | 30 | | 224.24 |
| 5-Jul-10 | Recibo 69860 | Banco Nacional de Fomento | Tramite Visa | 200 | | 24.24 |
| 5-Jul-10 | Recibo 69861 | Banco Nacional de Fomento | Tramite Visa | 50 | | -25.76 |
| 5-Jul-10 | Recibo 69862 | Banco Nacional de Fomento | Tramite Visa | 50 | | -75.76 |
| 5-Jul-10 | Recibo 69863 | Banco Nacional de Fomento | Tramite Visa | 50 | | -125.76 |
| 13-Jul-10 | Liquidación | Gallegos Valarezo & Neira | Por Manejo de Cuenta | 5 | | -130.76 |
| SALDO A FAVOR DE GALLEGOS VALAREZO & NEIRA | | | | | | -130.76 |
| <hr/> DR. JUAN FRANCISCO POVEDA GALLEGOS VALAREZO & NEIRA | | | | | | |

Además el manejo de cartera de clientes estará dirigido principalmente por el área contable quién se encargara de la ejecución de la respectiva facturación tanto para el exterior como para los clientes nacionales y la cobranza de las mismas en un tiempo determinado, evitando tener problemas al momento de realizar la cobranzas.

CAPÍTULO V

DESARROLLO Y APLICACIÓN FINANCIERA – ECONÓMICA

5.1 Presupuesto de ventas

La realización del presupuesto de ventas está encaminada en conocer cómo va hacer el crecimiento de las misas el cual se lo realiza tomando en cuenta las ventas del último mes que registra la empresa, mediante la inflación que se de en el mercado, la cual determinara en que porcentaje es el incremento de los servicios, además se considera que las empresas tendrán un crecimiento notorio debido al incremento de servicios que la empresa brindara a futuro.

Realizando el respectivo presupuesto de los servicios se llega ha obtener como resultado que durante cada mes el incremento de los servicios es del 6%, llegando a tener para finales de períodos una rentabilidad aceptable para la empresa, los servicios que son brindados actualmente por Gallegos Valarezo & Neira mensualmente llegan a un montón aproximado de \$42.500.00 y de forma anual un monto de \$817823.50 lo que les permite realizar diversas provisiones para nuevos sistemas dentro de la empresa y así continuar brindando servicios de calidad bajo las normas y expectativas de los clientes.

En el siguiente cuadro podemos observar cuales son los montos anuales que se pretende recibir según la proyección que se estableció considerando que estos son los servicios que la empresa posee y brinda al público.

Cuadro N° 14

| Año | Monto |
|-------------|-----------------|
| 2010 | \$ 96.520,00 |
| 2011 | \$ 818.823,50 |
| 2012 | \$ 1.127.880,12 |
| 2013 | \$ 1.495.201,73 |
| 2014 | \$ 1.821.220,29 |

Gráfico N° 48



Fuente: Gallegos Valarezo & Neira Cía. Ltda.

Elaborado por: Catalina Tapia

En relación a los nuevos servicios que la empresa incrementara a futuro se considera que los montos anuales serán un poco más altos que los servicios que la empresa brinda actualmente, esto se da debido a que el costo de dichos servicios es más elevado por el manejo que se da en cada uno de ellos y de acuerdo al tamaño de la empresa a la que se maneje, además se debe tomar en cuenta que varias empresas no solo utilizan un determinado servicios las mismas pueden solicitar a la empresa diversos servicios, lo cual genera que los ingresos sean más elevados y la rentabilidad de la empresa sea más alta.

Cuadro N° 15

| Año | Monto |
|------|-----------------|
| 2010 | \$ 110.600,00 |
| 2011 | \$ 871.966,16 |
| 2012 | \$ 1.195.745,14 |
| 2013 | \$ 1.594.189,12 |
| 2014 | \$ 1.941.791,21 |

Gráfico N° 49



Fuente: Gallegos Valarezo & Neira Cía. Ltda.

Elaborado por: Catalina Tapia

Una vez analizado tanto los servicios que actualmente tiene la empresa se llega a observar que los montos en el crecimiento de la venta de servicios son grandes, lo cual nos demuestra que el asesoramiento de empresas tanto en la parte legal como en la administrativa-contable, es un mercado potencial y el cual crece cada vez más por las necesidades que se generan en el mundo global.

Mediante el cuadro que se presenta se puede observar que al incrementar los nuevos servicios en la empresa en el año 2011 tiende a bajar esto se da por el cambio que se genera en la empresa a nivel profesional, institucional y de infraestructura, además de innovar no solo el servicio a futuro sino también los servicios ya establecidos por Gallegos Valarezo & Neira.

Cuadro N° 16

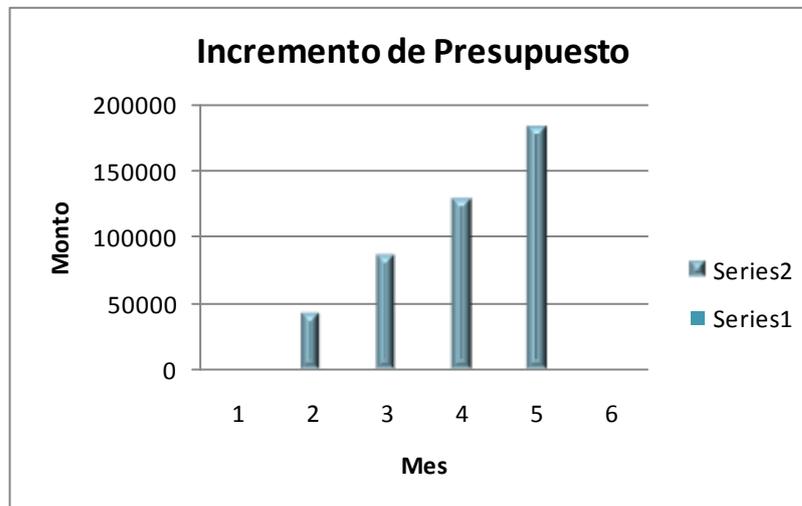
| SERVICIOS | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|--------------------|-------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Servicios Actuales | 96.520,00 | 817.823,50 | 1.127.880,12 | 1.495.201,73 | 1.821.220,29 |
| Servicios a Futuro | 110.600,00 | 871.966,16 | 1.195.745,14 | 1.594.189,12 | 1.941.791,21 |
| MONTO TOTAL | 207.120,00 | 1.689.789,66 | 2.323.625,26 | 3.089.390,85 | 3.763.011,50 |

5.2 Presupuesto de compras

El presupuesto de compras esta establecido mediante el monto que se obtiene de los servicios prestados, es decir generar una provisión para cada uno de los proveedores que la empresa tiene, es considerable tener en cuenta que para este tipo de servicios se utiliza proveedores específicos es por esta razón que se vuelve más factible el hecho de pro visionar para futuros trámites de la empresa.

Al realizar el presupuesto de compras se obtiene que la empresa efectúe una provisión del 9% mensualmente para los proveedores y para la compra de diversos sistemas, licencias, actualizaciones, etc., además para el mantenimiento correspondiente de la oficina y la infraestructura.

Gráfico N° 50



Fuente: Gallegos Valarezo & Neira Cía. Ltda.

Elaborado por: Catalina Tapia

Al realizar el presupuesto de compras dentro de la empresa lograremos que al momento de realizar algo adicional esta no sea afectada de una manera brusca, además que nos permitirá realizar algún trámite de urgencia generando un fondo

adicional como reservas para los trámites de los clientes que se encuentren en vigencia con la empresa.

5.3 Fuentes Financieras



Al contar con una empresa ya establecida en el mercado por varios años, los datos financieros fueron recopilados de la misma institución es decir mediante el manejo de todos los estados financieros al último mes antes de realizar el presente análisis, los estados que se utilizaron para este procedimiento y los cuales se encuentran autorizados por el personal financiero de la empresa son:

- Balance General
- Estado de Perdidas y Ganancias
- Detalle de Facturación por Servicio
- Detalle de Facturación por Abogado
- Detalle de Facturación por Asistente Contable
- Conciliaciones Bancarias
- Cuadros de Provisiones
- Roles de Pago
- Comparación de Años
- Sistema Contable Quibox Pro
- Nómina de Clientes
- Nómina de Proveedores
- Libros Diarios
- Mayores Generales

Lo referente a cada uno de los Estados Financieros, la proyección de las ventas tanto en los servicios actuales de la empresa como los que se van a brindar a futuro, los montos anuales que va a percibir, los sueldos, depreciaciones, amortizaciones, el préstamo realizado, las premisas de trabajo y los egresos se encuentran cada uno especificado por año en los anexos de este trabajo.

5.4 Evaluación Financiera

Una vez realizada cada una de las proyecciones tanto para las ventas, sueldos, depreciaciones, amortizaciones y egresos en si todo lo referente a la parte financiera de la empresa se obtuvo valores positivos en los Resultados de los Ejercicios de cada período contable por tal razón se debe determinar el valor actual que se genera en cada año, además de determinar si la inversión que se dio para este tipo de expansión en relación al incremento de nuevos servicios dentro de la empresa fue rentable o solo se recupero lo invertido.

Para el cálculo del valor actual se va a determinar con la siguiente fórmula en la cual se conocerá la proyección en la que se encuentran los servicios a cada año.

FÓRMULA PARA LA APLICACIÓN DEL VALOR ACTUAL

$$Valor Actual = \frac{Valor Futuro}{(1 + i)^n}$$

Esta fórmula se la va a utilizar para el cálculo del valor actual de los cinco años para los cuales se proyecto los servicios, es decir se va a conocer el valor que tienen las ventas por mes y determinar cuanto se recupera por año la inversión realizada.

- **AÑO 2010**

| Mes | Valor Futuro | Valor Actual |
|-------------------|---------------------|---------------------|
| Septiembre | 77510.40 | 69135.08 |
| Octubre | 73559.20 | 65610.82 |
| Noviembre | 82843.20 | 73891.65 |
| Diciembre | 99422.40 | 88679.40 |

Durante el año 2010 no se puede observar de una manera determinada si existe un crecimiento con el incremento de los nuevos servicios dentro de la empresa debido a que solo se esta analizando cuatro meses de un período contable, por tal razón no se puede determinar si la inversión esta siendo recuperada.

- **AÑO 2011**

| Mes | Valor Futuro | Valor Actual |
|-------------------|---------------------|---------------------|
| Enero | 105374.82 | 73907.78 |
| Febrero | 108430.69 | 76051.10 |
| Marzo | 111575.18 | 78256.57 |
| Abril | 114810.86 | 80526.03 |
| Mayo | 118140.37 | 82861.28 |
| Junio | 121566.44 | 85264.26 |
| Julio | 125091.87 | 87736.92 |
| Agosto | 128719.54 | 90281.30 |
| Septiembre | 132452.40 | 92899.45 |
| Octubre | 136293.52 | 95593.53 |
| Noviembre | 140246.03 | 98365.74 |
| Diciembre | 144313.17 | 101218.35 |

Durante la proyección que se realizó en el año 2011 se observa que los valores a futuro son altos, pero al momento de convertirlos en valores actuales estos decrecen en un 40%, considerando una inflación del 3.0% a pesar de eso el incremento mensual es del 2.5% en los servicios que la empresa brinda, a pesar de eso el valor de la inversión se llega a ser cubierto y obteniendo un monto mínimo como ganancia de la inversión.

- **AÑO 2012**

| Mes | Valor Futuro | Valor Actual |
|-------------------|---------------------|---------------------|
| Enero | 152356.61 | 104401.07 |
| Febrero | 155860.81 | 106802.29 |
| Marzo | 159445.61 | 109258.74 |
| Abril | 163112.86 | 111771.69 |
| Mayo | 166864.45 | 114342.44 |
| Junio | 170702.34 | 116972.32 |
| Julio | 174628.49 | 119662.68 |
| Agosto | 178644.94 | 122414.92 |
| Septiembre | 182753.78 | 125230.46 |
| Octubre | 186957.12 | 128110.77 |
| Noviembre | 191257.13 | 131057.32 |
| Diciembre | 162206.10 | 111150.35 |

Al igual que en el año 2011, en este año sucede lo mismo al momento de convertir las ventas proyectadas al futuro en valores actuales, pero algo que sucede en el 2012 es que al finalizar el periodo contable se genera un decrecimiento del 18% lo que hace que en este año la inversión simplemente sea cubierta sin dejar nada de ganancia para la empresa.

- **AÑO 2013**

| Mes | Valor Futuro | Valor Actual |
|-------------------|---------------------|---------------------|
| Enero | 206145.55 | 134851.85 |
| Febrero | 209650.03 | 137144.33 |
| Marzo | 213214.08 | 139475.79 |
| Abril | 216838.72 | 141846.87 |
| Mayo | 220524.98 | 144258.27 |
| Junio | 224273.90 | 146710.66 |
| Julio | 228086.56 | 149204.74 |
| Agosto | 231964.03 | 151741.22 |
| Septiembre | 235907.42 | 154320.82 |
| Octubre | 239917.84 | 156944.27 |
| Noviembre | 243996.45 | 159612.33 |
| Diciembre | 248144.29 | 162325.68 |

En este año se recupera el decrecimiento que se genero en el 2012 llegando a tener un incremento del 22%, lo que es bueno para la empresa ya que puede cubrir la inversión realizada y ganar un cierto porcentaje de la misma.

- **AÑO 2014**

| Mes | Valor Futuro | Valor Actual |
|----------------|---------------------|---------------------|
| Enero | 259654.56 | 171835.05 |
| Febrero | 262510.77 | 173725.24 |
| Marzo | 265398.38 | 175636.22 |
| Abril | 268317.77 | 177568.22 |
| Mayo | 271269.26 | 179521.47 |
| Junio | 274253.22 | 181496.21 |
| Julio | 277270.01 | 183492.66 |

| | | |
|-------------------|-----------|-----------|
| Agosto | 280319.98 | 185511.08 |
| Septiembre | 283403.50 | 187551.70 |
| Octubre | 286520.94 | 189614.77 |
| Noviembre | 289672.67 | 191700.54 |
| Diciembre | 292859.02 | 193809.21 |

Al igual que en el resto de los años en este sucede lo mismo debido a que existe un decrecimiento de los valores en la prestación de los servicios, de la misma manera en el valor actual el incremento de las ventas no cambian terminando así con valor considerable para la empresa y teniendo como resultado que los servicios que se incrementaron fueron aceptados dentro del mercado en el cual se maneja esta compañía.

5.5 Recuperación inversión

La inversión que se realizo para la expansión del mercado en relación al incremento de nuevos servicios dentro de Gallegos Valarezo & Neira, si es recuperada debido a que los ingresos de la misma crecen lo cual permite que el préstamo solicitado sea cancelado sin que este afecte a la economía de la empresa, además se debe considerar que durante los años que se proyectaron no se encuentra un valor negativo en relación al Resultado del Ejercicio, además el hecho de que la empresa realice provisiones para nuevos proyectos genera que esta siga trabajando de una manera normal evitando llegar a la crisis.

Pero a pesar de esto se debe tomar en cuenta el crecimiento que tiene el mercado, como varía la inflación de año y que tanto afecta la demanda a la empresa, el nivel de competencia que existe en este medio y cuales son las mejores alternativas para que la empresa se mantengan en el mercado como una de las más nombradas por el servicio y la calidad que dan en cada uno de los trámites que son efectuados por los profesionales con los que cuenta.

CAPITULO 6

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

- Las Empresas Offshore son una manera innovadora del manejo de los ingresos de las empresas nacionales es decir un paraíso fiscal donde no se realiza ninguna actividad económica o comercial estas se encuentran exentas sobre el impuesto sobre sociedades, además del IVA y el impuesto a la renta, considerando que estas no son fraudulentas, debido a que se encuentran aprobadas y pueden ser manejadas en aquellos países donde son permitidas y establecidas legalmente.
- La constitución de las Empresas Offshore es de forma rápida y simple además de que no cuenta con un número determinado de accionistas y directores, es decir esta puede ser constituida por una sola persona que desempeñe todas las funciones, su administración es sencilla y económica ya que no presenta reportes anuales evitando el generar costos por procesos contables.
- La asesoría a empresas familiares esta enmarcada en dar a conocer a los dirigentes y dueños sobre las cuestiones relevantes que en ella se produzcan para la adecuada toma de decisiones evitando que esta se convierta en un problema a futuro sino más bien en una ventaja de progreso.
- Los precios de transferencia se los maneja mediante el acuerdo de dos empresas en relación al precio que pueden ser mediante la transferencia de utilidades entre ambas, no siempre establecen un mismo precio ni se sujetan a la economía del mercado es decir en relación con la oferta y la demanda.
- Las auditorias tributarias están enmarcadas en la fiscalización de las obligaciones tributarias y en la comprobación de datos reales mediante el manejo de los libros contables y es manejada de la misma manera que las auditorias financieras.
- El manejo de nomina permite al empleador conocer cuanto cantidad de empleados van hacer remunerados por los servicios, sin que esto se convierta en

una tercerización donde los empleados son excluidos de diversos beneficios a favor de ellos, esta herramienta es manejada por empresas que sobrepasan los 100 empleados.

6.2 Recomendaciones

- Realizar un estudio de mercado de forma detallada en la cual se conozca la aceptación de nuevos servicios dentro del mercado global, además de determinar si la competencia posee dichos servicios y ganar terreno a nivel nacional mediante un servicio de calidad.
- Saber manejar los servicios a implementarse dentro de la compañía de una forma atractiva incentivando a los clientes a la utilización de dichos servicios y dándoles a conocer los beneficios que cada uno de ellos presta para las empresas dentro del mercado nacional.
- Es importante conocer el manejo adecuado de las empresas offshore para evitar el tener problemas con los clientes a los cuales se les va a brindar esta clase de servicios, al igual de brindar el asesoramiento necesario en la creación de este tipo de empresas extranjeras.
- Realizar un análisis de la empresa a la cual se le va a generar tanto una auditoría tributaria como una auditoría financiera, es decir contar con el personal capacitado el cual pueda obtener la información necesaria y al final presentar un informe detallado de cómo se encuentra la empresa en relación a estas dos áreas importantes y como se puede solucionar la existencia de problemas a futuro.
- Mantener un trato adecuado entre el cliente y el personal, sugiriendo diversas alternativas para la utilización de los servicios, logrando así el incremento de la cartera nacional como la internacional, mediante el apoyo de las alianzas con países del exterior.

BIBLIOGRAFIA

- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
- FERNÁNDEZ VALIÑAS, RICARDO, Fundamentos de Mercadotecnia, Segunda Edición.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (INEC)
- KOTLER, PHILIP, ARMSTRONG, GARY, Fundamentos de Marketing, Sexta Edición
- MOSCOSO, Juan Carlos, Precios de Transferencia, 06 de marzo del 2009, <http://elrincontributivo.blogspot.com>.
- RIVEIRO, Ricardo Enrique, *Paraísos Fiscales: aspectos Tributarios y Societarios*, Integra International, Buenos Aires-Argentina
- RIVERA, Rosario, *Paraísos Financieros-Offshore finance*, 19 de mayo de 2006, <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin/offshorefinancial>.
- SALCATORE, DOMINICK, Microeconomía, Tercera Edición.
- SAPAG CHAIN, NASSIR, SAPAG CHAIN REINALDO, Preparación y Evolución de Proyectos, Cuarta Edición.
- SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (SRI)
- www.mailxmail.com/curso-marketing-empresa/marketing-analisis-oferta
- www.dequate.com/infocentros/gerencia/mercadeo/mk17.htm

- www.lexvalor.com/quienes.html
- www.tesis\internet\Investigación de Mercados.htm
- www.mercadoscompetentes.monografias.com.ec
- www.estudiodemercado.gestioplolis.com.ec.edu

ANEXOS

GALLEGOS VALAREZO & NEIRA
BALANCE GENERAL
(EN DÓLARES)

| AÑOS CUENTAS | 2010 | | | | | |
|--------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | BALANCE INICIAL | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DICIEMBRE |
| ACTIVOS | 215.534,43 | 289.566,96 | 355.396,49 | 433.682,84 | 528.815,70 | 528.815,70 |
| ACTIVO CIRCULANTE | 97.309,36 | 171.349,42 | 240.899,47 | 320.999,53 | 417.946,08 | 417.946,08 |
| Caja - Bancos | 93.573,62 | 157.044,08 | 216.563,33 | 285.366,59 | 368.755,54 | 368.755,54 |
| Caja Chica | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 |
| Ctas x Cobrar | | | | | 0,00 | 0,00 |
| IVA Pagado | 3.560,00 | 14.129,60 | 24.160,40 | 35.457,20 | 49.014,80 | 49.014,80 |
| ACTIVOS FIJOS | 112.104,91 | 112.104,91 | 108.391,91 | 106.585,74 | 104.779,57 | 104.779,57 |
| Muebles de Oficina | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 |
| Equipo de Oficina | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 |
| Equipo de Computación | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 |
| Vehículos | 75.800,00 | 75.800,00 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 |
| Depreciación | | 1.806,17 | 3.612,35 | 5.418,52 | 7.224,69 | 7.224,69 |
| OTROS ACTIVOS | 6.120,16 | 6.112,63 | 6.105,10 | 6.097,58 | 6.090,05 | 6.090,05 |
| Licencias-Software | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 |
| Marcas y Patentes | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 |
| Activos no depreciables | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 |
| Otros Activos | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 |
| Amortización | | 7,53 | 15,06 | 22,58 | 30,11 | 30,11 |

| 2011 | | | | | | | | | | | | |
|------------|------------|------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DICIEMBRE |
| 632.350,73 | 739.330,25 | 849.883,05 | 964.112,76 | 1.082.126,01 | 1.204.032,53 | 1.329.945,21 | 1.459.548,05 | 1.593.483,09 | 1.732.124,91 | 1.875.258,23 | 2.014.808,05 | 2.014.808,05 |
| 523.294,82 | 632.088,03 | 744.454,54 | 860.497,95 | 980.324,90 | 1.104.045,12 | 1.231.771,50 | 1.363.188,04 | 1.498.936,78 | 1.639.392,31 | 1.784.339,33 | 1.925.702,85 | 1.925.702,85 |
| 459.734,98 | 553.742,20 | 650.893,90 | 751.281,29 | 854.998,19 | 962.141,16 | 1.072.809,56 | 1.186.673,44 | 1.304.360,49 | 1.426.230,54 | 1.552.053,10 | 1.673.737,55 | 1.673.737,55 |
| 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 |
| 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 63.384,09 | 78.170,10 | 93.384,89 | 109.040,92 | 125.150,97 | 141.728,21 | 158.786,20 | 176.338,86 | 194.400,55 | 212.986,03 | 232.110,49 | 251.789,56 | 251.789,56 |
| 102.973,39 | 101.167,22 | 99.361,05 | 97.554,87 | 95.748,70 | 93.942,53 | 92.136,35 | 90.330,18 | 88.524,01 | 86.717,83 | 84.911,66 | 83.105,49 | 83.105,49 |
| 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 |
| 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 |
| 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 |
| 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 |
| 9.030,87 | 10.837,04 | 12.643,21 | 14.449,39 | 16.255,56 | 18.061,73 | 19.867,91 | 21.674,08 | 23.480,25 | 25.286,43 | 27.092,60 | 28.898,77 | 28.898,77 |
| 6.082,52 | 6.074,99 | 6.067,47 | 6.059,94 | 6.052,41 | 6.044,88 | 6.037,35 | 6.029,83 | 6.022,30 | 6.014,77 | 6.007,24 | 5.999,72 | 5.999,72 |
| 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 |
| 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 |
| 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 |
| 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 |
| 37,64 | 45,17 | 52,69 | 60,22 | 67,75 | 75,28 | 82,81 | 90,33 | 97,86 | 105,39 | 112,92 | 120,44 | 120,44 |

| 2012 | | | | | | | | | | | | |
|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|--------------|
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DICIEMBRE |
| 2.171.413,32 | 2.331.977,70 | 2.496.615,72 | 2.665.421,07 | 2.838.489,59 | 3.015.919,34 | 3.197.810,64 | 3.383.824,03 | 3.573.899,36 | 3.769.800,46 | 3.970.587,93 | 4.129.968,90 | 4.129.968,90 |
| 2.084.121,81 | 2.246.499,90 | 2.412.951,62 | 2.583.570,67 | 2.758.452,89 | 2.937.696,35 | 3.121.401,34 | 3.309.228,44 | 3.501.117,47 | 3.698.832,26 | 3.901.433,44 | 4.062.628,11 | 4.062.628,11 |
| 1.811.380,61 | 1.952.504,95 | 2.097.214,09 | 2.245.590,47 | 2.397.718,46 | 2.553.684,32 | 2.713.576,34 | 2.877.042,76 | 3.044.010,82 | 3.216.231,46 | 3.392.752,12 | 3.531.827,78 | 3.531.827,78 |
| 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 |
| 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | - |
| 272.565,46 | 293.819,21 | 315.561,79 | 337.804,45 | 360.558,70 | 383.836,29 | 407.649,26 | 432.009,94 | 456.930,91 | 482.425,06 | 508.505,58 | 530.624,59 | 530.624,59 |
| 81.299,31 | 79.493,14 | 77.686,97 | 75.880,80 | 74.074,62 | 72.268,45 | 70.462,28 | 68.656,10 | 66.849,93 | 65.043,76 | 63.237,58 | 61.431,41 | 61.431,41 |
| 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 |
| 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 |
| 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 |
| 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 |
| 30.704,95 | 32.511,12 | 34.317,29 | 36.123,47 | 37.929,64 | 39.735,81 | 41.541,98 | 43.348,16 | 45.154,33 | 46.960,50 | 48.766,68 | 50.572,85 | 50.572,85 |
| 5.992,19 | 5.984,66 | 5.977,13 | 5.969,60 | 5.962,08 | 5.954,55 | 5.947,02 | 5.939,49 | 5.931,97 | 5.924,44 | 5.916,91 | 5.909,38 | 5.909,38 |
| 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 |
| 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 |
| 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 |
| 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 |
| 127,97 | 135,50 | 143,03 | 150,56 | 158,08 | 165,61 | 173,14 | 180,67 | 188,19 | 195,72 | 203,25 | 210,78 | 210,78 |

| 2013 | | | | | | | | | | | | |
|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DICIEMBRE |
| 4.347.455,71 | 4.568.907,54 | 4.794.409,43 | 5.024.030,22 | 5.257.839,95 | 5.495.909,81 | 5.738.312,24 | 5.984.671,28 | 6.234.893,97 | 6.490.741,04 | 6.751.222,89 | 7.007.881,65 | 7.007.881,65 |
| 4.281.928,62 | 4.505.194,15 | 4.732.509,74 | 4.963.944,24 | 5.199.567,66 | 5.439.451,23 | 5.683.667,36 | 5.931.840,10 | 6.183.876,49 | 6.441.537,26 | 6.703.832,81 | 6.962.305,27 | 6.962.305,27 |
| 3.723.017,54 | 3.917.694,43 | 4.115.935,37 | 4.317.800,94 | 4.523.352,78 | 4.732.653,54 | 4.945.766,96 | 5.162.308,24 | 5.382.175,44 | 5.607.120,14 | 5.836.143,45 | 6.060.778,04 | 6.060.778,04 |
| 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 |
| 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | - |
| 558.735,35 | 587.323,99 | 616.398,64 | 645.967,55 | 676.039,14 | 706.621,94 | 737.724,66 | 769.356,12 | 801.525,31 | 834.241,38 | 867.513,62 | 901.351,49 | 901.351,49 |
| 59.625,24 | 57.819,06 | 56.012,89 | 54.206,72 | 52.400,54 | 50.594,37 | 48.788,20 | 46.982,02 | 45.175,85 | 43.369,68 | 41.563,50 | 39.757,33 | 39.757,33 |
| 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 |
| 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 |
| 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 |
| 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 |
| 52.379,02 | 54.185,20 | 55.991,37 | 57.797,54 | 59.603,72 | 61.409,89 | 63.216,06 | 65.022,24 | 66.828,41 | 68.634,58 | 70.440,76 | 72.246,93 | 72.246,93 |
| 5.901,85 | 5.894,33 | 5.886,80 | 5.879,27 | 5.871,74 | 5.864,22 | 5.856,69 | 5.849,16 | 5.841,63 | 5.834,10 | 5.826,58 | 5.819,05 | 5.819,05 |
| 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 |
| 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 |
| 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 |
| 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 |
| 218,31 | 225,83 | 233,36 | 240,89 | 248,42 | 255,94 | 263,47 | 271,00 | 278,53 | 286,06 | 293,58 | 301,11 | 301,11 |

| 2014 | | | | | | | | | | | | |
|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DICIEMBRE |
| 7.286.012,48 | 7.531.970,14 | 7.816.227,15 | 8.068.389,92 | 8.358.920,28 | 8.617.425,40 | 8.914.367,89 | 9.178.901,03 | 9.481.318,67 | 9.752.932,51 | 10.063.127,92 | 10.332.883,84 | 10.332.883,84 |
| 7.242.249,80 | 7.490.021,17 | 7.776.091,88 | 8.030.068,34 | 8.322.412,40 | 8.582.731,23 | 8.881.487,42 | 9.147.834,26 | 9.452.065,60 | 9.725.493,15 | 10.037.502,26 | 10.309.071,88 | 10.309.071,88 |
| 6.305.315,13 | 6.552.697,01 | 6.802.966,52 | 7.056.155,40 | 7.312.295,78 | 7.571.420,12 | 7.833.561,25 | 8.098.297,70 | 8.365.493,49 | 8.636.885,55 | 8.911.429,33 | 9.180.528,95 | 9.180.528,95 |
| 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 | 175,74 |
| 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | - |
| 936.758,93 | 937.148,42 | 972.949,62 | 973.737,20 | 1.009.940,88 | 1.011.135,37 | 1.047.750,43 | 1.049.360,82 | 1.086.396,36 | 1.088.431,86 | 1.125.897,18 | 1.128.367,18 | 1.128.367,18 |
| 37.951,16 | 36.144,98 | 34.338,81 | 32.532,64 | 30.726,46 | 28.920,29 | 27.114,12 | 25.307,94 | 23.501,77 | 21.695,60 | 19.889,42 | 18.083,25 | 18.083,25 |
| 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 | 20.994,91 |
| 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 | 2.950,00 |
| 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 | 12.360,00 |
| 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 | 75.699,35 |
| 74.053,10 | 75.859,28 | 77.665,45 | 79.471,62 | 81.277,80 | 83.083,97 | 84.890,14 | 86.696,32 | 88.502,49 | 90.308,66 | 92.114,84 | 93.921,01 | 93.921,01 |
| 5.811,52 | 5.803,99 | 5.796,47 | 5.788,94 | 5.781,41 | 5.773,88 | 5.766,35 | 5.758,83 | 5.751,30 | 5.743,77 | 5.736,24 | 5.728,72 | 5.728,72 |
| 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 | 460,00 |
| 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 | 82,00 |
| 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 | 1.560,00 |
| 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 | 4.018,16 |
| 308,64 | 316,17 | 323,69 | 331,22 | 338,75 | 346,28 | 353,81 | 361,33 | 368,86 | 376,39 | 383,92 | 391,44 | 391,44 |

| | | | | | | |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| PASIVO Y PATRIMONIO | 215.534,43 | 289.566,95 | 355.396,48 | 433.682,84 | 528.815,70 | 528.815,70 |
| PASIVO | 25.000,00 | 80.655,31 | 135.964,23 | 190.991,25 | 259.120,73 | 259.120,73 |
| PASIVO CORRIENTE | - | 55.837,02 | 111.332,25 | 166.550,30 | 234.875,65 | 234.875,65 |
| IESS | | 968,84 | 968,84 | 968,84 | 968,84 | 968,84 |
| Iva Cobrado | | 10.569,60 | 20.600,40 | 31.897,20 | 45.454,80 | 45.454,80 |
| Decimo Tercero | | 664,50 | 1.329,00 | 1.993,50 | 2.658,00 | 2.658,00 |
| Decimo Cuarto | | 420,00 | 840,00 | 1.260,00 | 1.680,00 | 1.680,00 |
| Vacaciones | | 332,25 | 664,50 | 996,75 | 1.329,00 | 1.329,00 |
| Fondos de Reserva | | | | | | - |
| Otros Pasivos Corrientes | | 42.881,83 | 86.929,51 | 129.434,01 | 182.785,01 | 182.785,01 |
| Impuesto a la Renta | | | | | | |
| PASIVO LARGO PLAZO | 25.000,00 | 24.818,29 | 24.631,98 | 24.440,95 | 24.245,08 | 24.245,08 |
| Obligaciones Bancarias | 25.000,00 | 24.818,29 | 24.631,98 | 24.440,95 | 24.245,08 | 24.245,08 |
| PATRIMONIO | 190.534,43 | 208.911,64 | 219.432,26 | 242.691,59 | 269.694,96 | 269.694,96 |
| Capital Social | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 |
| Reserva Legal | | | | | | |
| Reserva Estatutaria | | | | | | |
| Resultado del Ejercicio | | 18.377,21 | 28.897,83 | 52.157,16 | 79.160,53 | 79.160,53 |
| Resultado ejercicios anteriores | | | | | | |
| Diferencia entre activo-pasivo+patrimonio | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

| | | | | | | | | | | | | |
|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|--------------|
| 391.612,03 | 438.957,20 | 849.883,05 | 539.232,67 | 1.082.126,01 | 1.204.032,52 | 1.329.945,20 | 1.459.548,05 | 1.593.483,08 | 1.732.124,91 | 1.875.258,23 | 2.014.808,05 | 2.014.808,05 |
| 92.673,89 | 109.395,59 | 488.277,66 | 144.122,02 | 652.006,26 | 737.356,23 | 825.120,09 | 914.935,68 | 1.007.397,51 | 1.102.831,33 | 1.200.971,55 | 1.293.691,43 | 1.293.691,43 |
| 68.629,64 | 85.557,25 | 464.650,44 | 120.711,28 | 628.817,47 | 714.395,03 | 802.392,23 | 892.447,06 | 985.154,20 | 1.080.839,55 | 1.179.237,66 | 1.272.221,96 | 1.272.221,96 |
| 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 |
| 59.824,09 | 74.610,10 | 89.824,89 | 105.480,92 | 121.590,97 | 138.168,21 | 155.226,20 | 172.778,86 | 190.840,55 | 209.426,03 | 228.550,49 | 248.229,56 | 248.229,56 |
| 3.341,77 | 4.025,54 | 4.709,31 | 5.393,08 | 6.076,85 | 6.760,62 | 7.444,39 | 8.128,16 | 8.811,93 | 9.495,71 | 10.179,48 | 2.658,00 | 2.658,00 |
| 2.112,18 | 2.544,36 | 2.976,54 | 3.408,72 | 3.840,90 | 4.273,08 | 4.705,26 | 5.137,44 | 5.569,62 | 6.001,80 | 6.433,98 | 6.866,16 | 6.866,16 |
| 1.670,89 | 2.012,77 | 2.354,66 | 2.696,54 | 3.038,43 | 3.380,31 | 3.722,20 | 4.064,08 | 4.405,97 | 4.747,85 | 5.089,74 | 5.431,62 | 5.431,62 |
| 683,77 | 1.367,54 | 2.051,31 | 2.735,08 | 3.418,85 | 4.102,62 | 4.786,39 | 5.470,16 | 6.153,93 | 6.837,71 | 7.521,48 | 8.205,25 | 8.205,25 |
| - | - | 361.736,79 | - | 489.854,54 | 556.713,24 | 625.510,85 | 695.871,42 | 768.375,26 | 843.333,52 | 920.465,56 | 999.834,44 | 999.834,44 |
| 24.044,26 | 23.838,34 | 23.627,22 | 23.410,74 | 23.188,78 | 22.961,21 | 22.727,87 | 22.488,61 | 22.243,30 | 21.991,78 | 21.733,89 | 21.469,47 | 21.469,47 |
| 24.044,26 | 23.838,34 | 23.627,22 | 23.410,74 | 23.188,78 | 22.961,21 | 22.727,87 | 22.488,61 | 22.243,30 | 21.991,78 | 21.733,89 | 21.469,47 | 21.469,47 |
| 298.938,14 | 329.561,61 | 361.605,39 | 395.110,65 | 430.119,75 | 466.676,29 | 504.825,11 | 544.612,37 | 586.085,57 | 629.293,58 | 674.286,68 | 721.116,62 | 721.116,62 |
| 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 |
| 29.243,17 | 59.866,65 | 91.910,43 | 125.415,69 | 160.424,79 | 196.981,32 | 235.130,15 | 274.917,41 | 316.390,61 | 359.598,62 | 404.591,72 | 451.421,66 | 451.421,66 |
| 79.160,53 | 79.160,53 | 79.160,53 | 79.160,53 | 79.160,53 | 79.160,53 | 79.160,53 | 79.160,53 | 79.160,53 | 79.160,53 | 79.160,53 | 79.160,53 | 79.160,53 |
| 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

| | | | | | | | | | | | | |
|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 2.171.413,31 | 2.331.977,70 | 2.496.615,72 | 2.665.421,06 | 2.838.489,59 | 3.015.919,34 | 3.197.810,63 | 3.383.824,03 | 3.573.899,36 | 3.769.800,46 | 3.970.587,93 | 4.129.968,90 | 4.129.968,90 |
| 1.399.658,80 | 1.508.008,32 | 1.618.818,22 | 1.732.145,11 | 1.848.046,86 | 1.966.582,71 | 2.087.813,24 | 2.211.358,38 | 2.337.116,38 | 2.466.808,54 | 2.599.451,97 | 2.707.055,76 | 2.707.055,76 |
| 1.378.460,45 | 1.487.087,95 | 1.598.182,89 | 1.711.802,02 | 1.828.003,42 | 1.946.846,50 | 2.068.382,05 | 2.192.260,17 | 2.318.349,34 | 2.448.381,07 | 2.581.372,66 | 2.689.333,42 | 2.689.333,42 |
| 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 |
| 269.005,46 | 290.259,21 | 312.001,79 | 334.244,45 | 356.998,70 | 380.276,29 | 404.089,26 | 428.449,94 | 453.370,91 | 478.865,06 | 504.945,58 | 527.064,59 | 527.064,59 |
| 3.357,50 | 4.056,99 | 4.756,49 | 5.455,99 | 6.155,49 | 6.854,98 | 7.554,48 | 8.253,98 | 8.953,47 | 9.652,97 | 10.352,47 | 2.658,00 | 2.658,00 |
| 7.308,21 | 7.750,26 | 8.192,31 | 8.634,36 | 9.076,41 | 9.518,46 | 9.960,51 | 10.402,56 | 10.844,61 | 11.286,66 | 11.728,71 | 12.170,76 | 12.170,76 |
| 5.781,37 | 6.131,12 | 6.480,87 | 6.830,62 | 7.180,37 | 7.530,11 | 7.879,86 | 8.229,61 | 8.579,36 | 8.929,11 | 9.278,86 | 9.628,61 | 9.628,61 |
| 8.904,74 | 9.604,24 | 10.303,74 | 11.003,23 | 11.702,73 | 12.402,23 | 13.101,73 | 13.801,22 | 14.500,72 | 15.200,22 | 15.899,72 | 16.599,21 | 16.599,21 |
| 1.083.083,30 | 1.168.266,27 | 1.255.427,82 | 1.344.613,50 | 1.435.869,86 | 1.529.244,56 | 1.624.786,34 | 1.722.103,00 | 1.821.080,40 | 1.923.427,18 | 2.028.147,46 | 2.120.192,38 | 2.120.192,38 |
| 21.198,35 | 20.920,36 | 20.635,34 | 20.343,09 | 20.043,45 | 19.736,21 | 19.421,20 | 19.098,21 | 18.767,03 | 18.427,48 | 18.079,32 | 17.722,34 | 17.722,34 |
| 21.198,35 | 20.920,36 | 20.635,34 | 20.343,09 | 20.043,45 | 19.736,21 | 19.421,20 | 19.098,21 | 18.767,03 | 18.427,48 | 18.079,32 | 17.722,34 | 17.722,34 |
| 771.754,51 | 823.969,38 | 877.797,50 | 933.275,96 | 990.442,72 | 1.049.336,63 | 1.109.997,39 | 1.172.465,65 | 1.236.782,98 | 1.302.991,92 | 1.371.135,95 | 1.422.913,15 | 1.422.913,15 |
| 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 |
| 50.637,90 | 102.852,77 | 156.680,88 | 212.159,34 | 269.326,10 | 328.220,01 | 388.880,77 | 451.349,03 | 515.666,37 | 581.875,30 | 650.019,34 | 701.796,53 | 701.796,53 |
| 530.582,19 | 530.582,19 | 530.582,19 | 530.582,19 | 530.582,19 | 530.582,19 | 530.582,19 | 530.582,19 | 530.582,19 | 530.582,19 | 530.582,19 | 530.582,19 | 530.582,19 |
| 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

| | | | | | | | | | | | | |
|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 4.347.455,71 | 4.568.907,54 | 4.794.409,43 | 5.024.030,22 | 5.257.839,94 | 5.495.909,81 | 5.738.312,24 | 5.984.671,28 | 6.234.893,97 | 6.490.741,04 | 6.751.222,89 | 7.007.881,65 | 7.007.881,65 |
| 2.849.972,35 | 2.995.276,86 | 3.143.027,52 | 3.293.265,92 | 3.446.034,35 | 3.601.375,81 | 3.759.334,06 | 3.919.503,96 | 4.081.762,89 | 4.247.841,42 | 4.416.719,27 | 4.579.907,35 | 4.579.907,35 |
| 2.832.616,02 | 2.978.295,82 | 3.126.431,27 | 3.277.064,20 | 3.430.237,15 | 3.585.993,39 | 3.744.376,91 | 3.904.982,85 | 4.067.688,87 | 4.234.225,81 | 4.403.573,68 | 4.567.243,68 | 4.567.243,68 |
| 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 |
| 555.175,35 | 583.763,99 | 612.838,64 | 642.407,55 | 672.479,14 | 703.061,94 | 734.164,66 | 765.796,12 | 797.965,31 | 830.681,38 | 863.953,62 | 897.791,49 | 897.791,49 |
| 3.369,39 | 4.080,78 | 4.792,17 | 5.503,55 | 6.214,94 | 6.926,33 | 7.637,72 | 8.349,11 | 9.060,50 | 9.771,89 | 10.483,28 | 2.658,00 | 2.658,00 |
| 12.620,37 | 13.069,98 | 13.519,59 | 13.969,20 | 14.418,81 | 14.868,42 | 15.318,03 | 15.767,64 | 16.217,25 | 16.666,86 | 17.116,47 | 17.566,08 | 17.566,08 |
| 9.984,30 | 10.340,00 | 10.695,69 | 11.051,38 | 11.407,08 | 11.762,77 | 12.118,47 | 12.474,16 | 12.829,86 | 13.185,55 | 13.541,24 | 13.896,94 | 13.896,94 |
| 17.310,60 | 18.021,99 | 18.733,38 | 19.444,77 | 20.156,16 | 20.867,54 | 21.578,93 | 22.290,32 | 23.001,71 | 23.713,10 | 24.424,49 | 25.135,88 | 25.135,88 |
| 2.233.118,81 | 2.347.981,88 | 2.464.814,61 | 2.583.650,54 | 2.704.523,82 | 2.827.469,17 | 2.952.521,90 | 3.079.268,30 | 3.207.577,05 | 3.339.169,84 | 3.473.017,38 | 3.609.158,09 | 3.609.158,09 |
| 17.356,33 | 16.981,04 | 16.596,25 | 16.201,72 | 15.797,19 | 15.382,42 | 14.957,15 | 14.521,11 | 14.074,02 | 13.615,61 | 13.145,59 | 12.663,67 | 12.663,67 |
| 17.356,33 | 16.981,04 | 16.596,25 | 16.201,72 | 15.797,19 | 15.382,42 | 14.957,15 | 14.521,11 | 14.074,02 | 13.615,61 | 13.145,59 | 12.663,67 | 12.663,67 |
| 1.497.483,37 | 1.573.630,68 | 1.651.381,91 | 1.730.764,30 | 1.811.805,60 | 1.894.534,00 | 1.978.978,18 | 2.065.167,32 | 2.153.131,08 | 2.242.899,62 | 2.334.503,62 | 2.427.974,30 | 2.427.974,30 |
| 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 |
| 74.570,22 | 150.717,54 | 228.468,76 | 307.851,16 | 388.892,45 | 471.620,85 | 556.065,04 | 642.254,18 | 730.217,93 | 819.986,47 | 911.590,48 | 1.005.061,15 | 1.005.061,15 |
| 1.232.378,72 | 1.232.378,72 | 1.232.378,72 | 1.232.378,72 | 1.232.378,72 | 1.232.378,72 | 1.232.378,72 | 1.232.378,72 | 1.232.378,72 | 1.232.378,72 | 1.232.378,72 | 1.232.378,72 | 1.232.378,72 |
| 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

| | | | | | | | | | | | | |
|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|
| 7.286.012,48 | 7.531.970,14 | 7.816.227,15 | 8.068.389,92 | 8.358.920,28 | 8.617.425,40 | 8.914.367,89 | 9.178.901,03 | 9.481.318,66 | 9.752.932,51 | 10.063.127,92 | 10.332.883,84 | 10.332.883,84 |
| 4.759.568,00 | 4.905.770,13 | 5.088.972,10 | 5.238.766,04 | 5.425.599,34 | 5.579.064,55 | 5.769.609,50 | 5.926.372,53 | 6.119.632,41 | 6.280.685,59 | 6.478.901,97 | 6.635.244,91 | 6.635.244,91 |
| 4.747.398,46 | 4.894.107,22 | 5.077.828,67 | 5.228.155,24 | 5.415.534,65 | 5.569.559,80 | 5.760.678,88 | 5.918.030,58 | 6.111.894,04 | 6.273.566,07 | 6.472.416,99 | 6.629.410,53 | 6.629.410,53 |
| 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 |
| 933.198,93 | 968.995,86 | 1.005.186,54 | 1.041.775,33 | 1.078.766,59 | 1.116.164,76 | 1.153.974,31 | 1.192.199,76 | 1.230.845,69 | 1.269.916,73 | 1.309.417,55 | 1.349.352,87 | 1.349.352,87 |
| 3.377,21 | 4.096,43 | 4.815,64 | 5.534,86 | 6.254,07 | 6.973,28 | 7.692,50 | 8.411,71 | 9.130,93 | 9.850,14 | 10.569,35 | 2.658,00 | 2.658,00 |
| 18.020,73 | 18.475,38 | 18.930,03 | 19.384,68 | 19.839,33 | 20.293,98 | 20.748,63 | 21.203,28 | 21.657,93 | 22.112,58 | 22.567,23 | 23.021,88 | 23.021,88 |
| 14.256,55 | 14.616,15 | 14.975,76 | 15.335,37 | 15.694,97 | 16.054,58 | 16.414,19 | 16.773,79 | 17.133,40 | 17.493,01 | 17.852,62 | 18.212,22 | 18.212,22 |
| 25.855,09 | 26.574,30 | 27.293,52 | 28.012,73 | 28.731,95 | 29.451,16 | 30.170,37 | 30.889,59 | 31.608,80 | 32.328,02 | 33.047,23 | 33.766,44 | 33.766,44 |
| 3.751.641,33 | 3.860.300,49 | 4.005.578,56 | 4.117.063,66 | 4.265.199,13 | 4.379.573,43 | 4.530.630,27 | 4.647.503,84 | 4.800.468,68 | 4.920.816,99 | 5.077.914,40 | 5.201.350,50 | 5.201.350,50 |
| 12.169,54 | 11.662,90 | 11.143,43 | 10.610,80 | 10.064,69 | 9.504,74 | 8.930,62 | 8.341,95 | 7.738,38 | 7.119,52 | 6.484,99 | 5.834,38 | 5.834,38 |
| 12.169,54 | 11.662,90 | 11.143,43 | 10.610,80 | 10.064,69 | 9.504,74 | 8.930,62 | 8.341,95 | 7.738,38 | 7.119,52 | 6.484,99 | 5.834,38 | 5.834,38 |
| 2.526.444,48 | 2.626.200,02 | 2.727.255,05 | 2.829.623,87 | 2.933.320,94 | 3.038.360,85 | 3.144.758,39 | 3.252.528,49 | 3.361.686,25 | 3.472.246,92 | 3.584.225,95 | 3.697.638,93 | 3.697.638,93 |
| 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 | 190.534,43 |
| 98.470,18 | 198.225,72 | 299.280,75 | 401.649,57 | 505.346,64 | 610.386,55 | 716.784,09 | 824.554,19 | 933.711,95 | 1.044.272,62 | 1.156.251,65 | 1.269.664,63 | 1.269.664,63 |
| 2.237.439,87 | 2.237.439,87 | 2.237.439,87 | 2.237.439,87 | 2.237.439,87 | 2.237.439,87 | 2.237.439,87 | 2.237.439,87 | 2.237.439,87 | 2.237.439,87 | 2.237.439,87 | 2.237.439,87 | 2.237.439,87 |
| 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

GALLEGOS VALAREZO & NEIRA
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS AÑO 2010
(EN DÓLARES)

| AÑOS Cuentas | 2010 | | | | | DICIEMBRE |
|--------------------------------|------------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|
| | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DICIEMBRE | |
| INGRESOS | | | | | | |
| Ventas | 77510,40 | 73559,20 | 82843,20 | 99422,40 | 333335,20 | |
| TOTAL INGRESOS | 77510,40 | 73559,20 | 82843,20 | 99422,40 | 333.335,20 | |
| EGRESOS | | | | | | |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | | | | | |
| Sueldos | 7974,00 | 7.974,00 | 7.974,00 | 7.974,00 | 23.922,00 | |
| IESS PATRONAL | 968,84 | 968,84 | 968,84 | 968,84 | 2.906,52 | |
| Decimo Tercero | 664,50 | 664,50 | 664,50 | 664,50 | 1.993,50 | |
| Decimo Cuarto | 420,00 | 420,00 | 420,00 | 420,00 | 1.260,00 | |
| Vacaciones | 332,25 | 332,25 | 332,25 | 332,25 | 996,75 | |
| Fondos de Reserva | 664,50 | 664,50 | 664,50 | 664,50 | 1.993,50 | |
| Servicios Básicos | 1823,63 | 1.823,63 | 1.823,63 | 1.823,63 | 5.470,89 | |
| Arriendos | 1667,16 | 1.667,16 | 1.667,16 | 1.667,16 | 5.001,48 | |
| Parqueaderos | 250,00 | 250,00 | 250,00 | 250,00 | 750,00 | |
| Depreciación | 1806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 5.418,52 | |
| Amortización | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 22,58 | |
| Útiles de Oficina | 160,00 | 160,00 | 160,00 | 160,00 | 480,00 | |
| Pago de Proveedores | 41380,00 | 45290,00 | 41840,00 | 54680,00 | 183.190,00 | |
| GASTOS VENTAS | | | | | | |
| Publicidad | 381,48 | 381,48 | 381,48 | 381,48 | 1.144,44 | |
| GASTOS FINANCIEROS | | | | | | |
| INTERESES | 633,13 | 628,52 | 623,80 | 618,97 | 2.504,42 | |
| TOTAL GASTOS | 59133,19 | 63038,59 | 59583,87 | 72419,03 | 237054,61 | |
| RESULTADO DEL EJERCICIO | 18.377,21 | 10.520,61 | 23.259,33 | 27.003,37 | 96.280,59 | |

| 2011 | | | | | | | | | | | | |
|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|-------------------|
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DICIEMBRE |
| 105374,82 | 108430,69 | 111575,18 | 114810,86 | 118140,37 | 121566,44 | 125091,87 | 128719,54 | 132452,40 | 136293,52 | 140246,03 | 144313,17 | 1487014,90 |
| 105374,82 | 108430,69 | 111575,18 | 114810,86 | 118140,37 | 121566,44 | 125091,87 | 128719,54 | 132452,40 | 136293,52 | 140246,03 | 144313,17 | 1.487.014,90 |
| 8.205,25 | 8.205,25 | 8.205,25 | 8.205,25 | 8.205,25 | 8.205,25 | 8.205,25 | 8.205,25 | 8.205,25 | 8.205,25 | 8.205,25 | 8.205,25 | 98.462,95 |
| 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 11.963,25 |
| 683,77 | 683,77 | 683,77 | 683,77 | 683,77 | 683,77 | 683,77 | 683,77 | 683,77 | 683,77 | 683,77 | 683,77 | 8.205,25 |
| 432,18 | 432,18 | 432,18 | 432,18 | 432,18 | 432,18 | 432,18 | 432,18 | 432,18 | 432,18 | 432,18 | 432,18 | 5.186,16 |
| 341,89 | 341,89 | 341,89 | 341,89 | 341,89 | 341,89 | 341,89 | 341,89 | 341,89 | 341,89 | 341,89 | 341,89 | 4.102,62 |
| 683,77 | 683,77 | 683,77 | 683,77 | 683,77 | 683,77 | 683,77 | 683,77 | 683,77 | 683,77 | 683,77 | 683,77 | 8.205,25 |
| 1.876,52 | 1.876,52 | 1.876,52 | 1.876,52 | 1.876,52 | 1.876,52 | 1.876,52 | 1.876,52 | 1.876,52 | 1.876,52 | 1.876,52 | 1.876,52 | 22.518,18 |
| 1.715,51 | 1.715,51 | 1.715,51 | 1.715,51 | 1.715,51 | 1.715,51 | 1.715,51 | 1.715,51 | 1.715,51 | 1.715,51 | 1.715,51 | 1.715,51 | 20.586,09 |
| 257,25 | 257,25 | 257,25 | 257,25 | 257,25 | 257,25 | 257,25 | 257,25 | 257,25 | 257,25 | 257,25 | 257,25 | 3.087,00 |
| 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 21.674,08 |
| 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 90,33 |
| 164,64 | 164,64 | 164,64 | 164,64 | 164,64 | 164,64 | 164,64 | 164,64 | 164,64 | 164,64 | 164,64 | 164,64 | 1.975,68 |
| 57.953,69 | 59.634,35 | 61.363,74 | 63.143,29 | 64.974,45 | 66.858,71 | 68.797,61 | 70.792,74 | 72.845,73 | 74.958,26 | 77.132,05 | 79.368,88 | 817.823,50 |
| 392,54 | 392,54 | 392,54 | 392,54 | 392,54 | 392,54 | 392,54 | 392,54 | 392,54 | 392,54 | 392,54 | 392,54 | 4.710,52 |
| 614,01 | 608,92 | 603,71 | 598,36 | 592,88 | 587,26 | 581,49 | 575,58 | 569,52 | 563,31 | 556,94 | 550,41 | 7.002,39 |
| 76131,64 | 77807,22 | 79531,40 | 81305,60 | 83131,27 | 85009,91 | 86943,05 | 88932,27 | 90979,20 | 93085,51 | 95252,93 | 97483,23 | 1.028.590,85 |
| 29.243,17 | 30.623,47 | 32.043,78 | 33.505,26 | 35.009,10 | 36.556,53 | 38.148,82 | 39.787,27 | 41.473,20 | 43.208,01 | 44.993,10 | 46.829,94 | 458.424,05 |

| 2012 | | | | | | | | | | | | |
|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------------|
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DICIEMBRE |
| 152356,61 | 155860,81 | 159445,61 | 163112,86 | 166864,45 | 170702,34 | 174628,49 | 178644,94 | 182753,78 | 186957,12 | 191257,13 | 162206,10 | 2044790,23 |
| 152356,61 | 155860,81 | 159.445,61 | 163.112,86 | 166864,45 | 170.702,34 | 174628,49 | 178644,94 | 182753,78 | 186957,12 | 191257,13 | 162.206,10 | 2.044.790,23 |
| 8.393,97 | 8.393,97 | 8.393,97 | 8.393,97 | 8.393,97 | 8.393,97 | 8.393,97 | 8.393,97 | 8.393,97 | 8.393,97 | 8.393,97 | 8.393,97 | 100.727,60 |
| 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 12.238,40 |
| 699,50 | 699,50 | 699,50 | 699,50 | 699,50 | 699,50 | 699,50 | 699,50 | 699,50 | 699,50 | 699,50 | 699,50 | 8.393,97 |
| 442,05 | 442,05 | 442,05 | 442,05 | 442,05 | 442,05 | 442,05 | 442,05 | 442,05 | 442,05 | 442,05 | 442,05 | 5.304,60 |
| 349,75 | 349,75 | 349,75 | 349,75 | 349,75 | 349,75 | 349,75 | 349,75 | 349,75 | 349,75 | 349,75 | 349,75 | 4.196,98 |
| 699,50 | 699,50 | 699,50 | 699,50 | 699,50 | 699,50 | 699,50 | 699,50 | 699,50 | 699,50 | 699,50 | 699,50 | 8.393,97 |
| 1.919,68 | 1.919,68 | 1.919,68 | 1.919,68 | 1.919,68 | 1.919,68 | 1.919,68 | 1.919,68 | 1.919,68 | 1.919,68 | 1.919,68 | 1.919,68 | 23.036,10 |
| 1.754,96 | 1.754,96 | 1.754,96 | 1.754,96 | 1.754,96 | 1.754,96 | 1.754,96 | 1.754,96 | 1.754,96 | 1.754,96 | 1.754,96 | 1.754,96 | 21.059,57 |
| 263,17 | 263,17 | 263,17 | 263,17 | 263,17 | 263,17 | 263,17 | 263,17 | 263,17 | 263,17 | 263,17 | 263,17 | 3.158,00 |
| 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 21.674,08 |
| 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 90,33 |
| 168,43 | 168,43 | 168,43 | 168,43 | 168,43 | 168,43 | 168,43 | 168,43 | 168,43 | 168,43 | 168,43 | 168,43 | 2.021,12 |
| 83.792,58 | 85.719,81 | 87.691,36 | 89.708,27 | 91.771,56 | 93.882,30 | 96.041,59 | 98.250,55 | 100.510,31 | 102.822,05 | 105.186,96 | 92.502,78 | 1.127.880,12 |
| 401,57 | 401,57 | 401,57 | 401,57 | 401,57 | 401,57 | 401,57 | 401,57 | 401,57 | 401,57 | 401,57 | 401,57 | 4.818,86 |
| 550,41 | 543,71 | 536,85 | 529,81 | 522,59 | 515,19 | 507,60 | 499,82 | 491,84 | 483,66 | 475,28 | 466,68 | 6.123,43 |
| 101.718,71 | 103.645,94 | 105.617,50 | 107.634,40 | 109.697,69 | 111.808,43 | 113.967,73 | 116.176,68 | 118.436,45 | 120.748,18 | 123.113,09 | 110.428,91 | 1.342.993,70 |
| 50.637,90 | 52.214,87 | 53.828,11 | 55.478,46 | 57.166,77 | 58.893,90 | 60.660,76 | 62.468,26 | 64.317,33 | 66.208,93 | 68.144,04 | 51.777,19 | 701.796,53 |

| 2013 | | | | | | | | | | | | |
|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------------|
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DICIEMBRE |
| 206145,55 | 209650,03 | 213214,08 | 216838,72 | 220524,98 | 224273,90 | 228086,56 | 231964,03 | 235907,42 | 239917,84 | 243996,45 | 248144,39 | 2718663,95 |
| 206.145,55 | 209.650,03 | 213.214,08 | 216.838,72 | 220.524,98 | 224.273,90 | 228.086,56 | 231.964,03 | 235.907,42 | 239.917,84 | 243.996,45 | 248.144,39 | 2.718.663,95 |
| 8.536,66 | 8.536,66 | 8.536,66 | 8.536,66 | 8.536,66 | 8.536,66 | 8.536,66 | 8.536,66 | 8.536,66 | 8.536,66 | 8.536,66 | 8.536,66 | 102.439,97 |
| 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 12.446,46 |
| 711,39 | 711,39 | 711,39 | 711,39 | 711,39 | 711,39 | 711,39 | 711,39 | 711,39 | 711,39 | 711,39 | 711,39 | 8.536,66 |
| 449,61 | 449,61 | 449,61 | 449,61 | 449,61 | 449,61 | 449,61 | 449,61 | 449,61 | 449,61 | 449,61 | 449,61 | 5.395,32 |
| 355,69 | 355,69 | 355,69 | 355,69 | 355,69 | 355,69 | 355,69 | 355,69 | 355,69 | 355,69 | 355,69 | 355,69 | 4.268,33 |
| 711,39 | 711,39 | 711,39 | 711,39 | 711,39 | 711,39 | 711,39 | 711,39 | 711,39 | 711,39 | 711,39 | 711,39 | 8.536,66 |
| 1.952,31 | 1.952,31 | 1.952,31 | 1.952,31 | 1.952,31 | 1.952,31 | 1.952,31 | 1.952,31 | 1.952,31 | 1.952,31 | 1.952,31 | 1.952,31 | 23.427,72 |
| 1.784,80 | 1.784,80 | 1.784,80 | 1.784,80 | 1.784,80 | 1.784,80 | 1.784,80 | 1.784,80 | 1.784,80 | 1.784,80 | 1.784,80 | 1.784,80 | 21.417,58 |
| 267,64 | 267,64 | 267,64 | 267,64 | 267,64 | 267,64 | 267,64 | 267,64 | 267,64 | 267,64 | 267,64 | 267,64 | 3.211,69 |
| 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 21.674,08 |
| 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 90,33 |
| 171,29 | 171,29 | 171,29 | 171,29 | 171,29 | 171,29 | 171,29 | 171,29 | 171,29 | 171,29 | 171,29 | 171,29 | 2.055,48 |
| 113.375,24 | 115.302,62 | 117.262,77 | 119.256,24 | 121.283,59 | 123.345,41 | 125.442,28 | 127.574,80 | 129.743,58 | 131.949,22 | 134.192,35 | 136.473,62 | 1.495.201,73 |
| 408,40 | 408,40 | 408,40 | 408,40 | 408,40 | 408,40 | 408,40 | 408,40 | 408,40 | 408,40 | 408,40 | 408,40 | 4.900,78 |
| 457,86 | 448,82 | 439,55 | 430,04 | 420,30 | 410,31 | 400,06 | 389,56 | 378,79 | 367,75 | 356,42 | 344,82 | 4.844,28 |
| 131.575,33 | 133.502,71 | 135.462,86 | 137.456,32 | 139.483,68 | 141.545,50 | 143.642,37 | 145.774,89 | 147.943,66 | 150.149,30 | 152.392,44 | 154.673,71 | 1.713.602,79 |
| 74.570,22 | 76.147,32 | 77.751,22 | 79.382,40 | 81.041,30 | 82.728,40 | 84.444,19 | 86.189,14 | 87.963,75 | 89.768,54 | 91.604,01 | 93.470,68 | 1.005.061,15 |

| 2014 | | | | | | | | | | | | |
|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------------|
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEM | OCTUBRE | NOVIEMB | DICIEMBRE | DICIEMBRE |
| 259654,56 | 262510,77 | 265398,38 | 268317,77 | 271269,26 | 274253,22 | 277270,01 | 280319,98 | 283403,50 | 286520,94 | 289672,67 | 292859,07 | 3311450,12 |
| 259.654,56 | 262.510,77 | 265.398,38 | 268.317,77 | 271.269,26 | 274.253,22 | 277.270,01 | 280.319,98 | 283.403,50 | 286.520,94 | 289.672,67 | 292.859,07 | 3.311.450,12 |
| 8.630,57 | 8.630,57 | 8.630,57 | 8.630,57 | 8.630,57 | 8.630,57 | 8.630,57 | 8.630,57 | 8.630,57 | 8.630,57 | 8.630,57 | 8.630,57 | 103.566,81 |
| 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 12.583,37 |
| 719,21 | 719,21 | 719,21 | 719,21 | 719,21 | 719,21 | 719,21 | 719,21 | 719,21 | 719,21 | 719,21 | 719,21 | 8.630,57 |
| 454,65 | 454,65 | 454,65 | 454,65 | 454,65 | 454,65 | 454,65 | 454,65 | 454,65 | 454,65 | 454,65 | 454,65 | 5.455,80 |
| 359,61 | 359,61 | 359,61 | 359,61 | 359,61 | 359,61 | 359,61 | 359,61 | 359,61 | 359,61 | 359,61 | 359,61 | 4.315,28 |
| 719,21 | 719,21 | 719,21 | 719,21 | 719,21 | 719,21 | 719,21 | 719,21 | 719,21 | 719,21 | 719,21 | 719,21 | 8.630,57 |
| 1.973,79 | 1.973,79 | 1.973,79 | 1.973,79 | 1.973,79 | 1.973,79 | 1.973,79 | 1.973,79 | 1.973,79 | 1.973,79 | 1.973,79 | 1.973,79 | 23.685,42 |
| 1.804,43 | 1.804,43 | 1.804,43 | 1.804,43 | 1.804,43 | 1.804,43 | 1.804,43 | 1.804,43 | 1.804,43 | 1.804,43 | 1.804,43 | 1.804,43 | 21.653,18 |
| 270,58 | 270,58 | 270,58 | 270,58 | 270,58 | 270,58 | 270,58 | 270,58 | 270,58 | 270,58 | 270,58 | 270,58 | 3.247,02 |
| 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 1.806,17 | 21.674,08 |
| 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 7,53 | 90,33 |
| 173,17 | 173,17 | 173,17 | 173,17 | 173,17 | 173,17 | 173,17 | 173,17 | 173,17 | 173,17 | 173,17 | 173,17 | 2.078,09 |
| 142.803,95 | 144.374,80 | 145.962,92 | 147.568,51 | 149.191,76 | 150.832,87 | 152.492,03 | 154.169,45 | 155.865,31 | 157.579,83 | 159.313,21 | 161.065,65 | 1.821.220,29 |
| 412,89 | 412,89 | 412,89 | 412,89 | 412,89 | 412,89 | 412,89 | 412,89 | 412,89 | 412,89 | 412,89 | 412,89 | 4.954,69 |
| 332,91 | 320,71 | 308,19 | 295,36 | 282,21 | 268,72 | 254,89 | 240,71 | 226,17 | 211,26 | 195,97 | 180,30 | 3.117,40 |
| 161.184,38 | 162.755,23 | 164.343,35 | 165.948,94 | 167.572,20 | 169.213,31 | 170.872,47 | 172.549,88 | 174.245,74 | 175.960,26 | 177.693,64 | 179.446,09 | 2.041.785,49 |
| 98.470,18 | 99.755,54 | 101.055,03 | 102.368,82 | 103.697,06 | 105.039,92 | 106.397,54 | 107.770,10 | 109.157,75 | 110.560,67 | 111.979,03 | 113.412,98 | 1.269.664,63 |

| AÑOS | 2010 | | | | | |
|-----------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-----------|
| Cuentas | | | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DICIEMBRE |
| FLUJO DE CAJA | | | | | | |
| SALDO INICIAL | 93.573,62 | 93.573,62 | 157.044,08 | 216.563,33 | 285.366,59 | |
| Ingresos | | | | | | |
| Ventas | | 77510,40 | 73559,20 | 82843,20 | 99422,40 | |
| IVA Cobrado | | 10569,60 | 10030,80 | 11296,80 | 13557,60 | |
| TOTAL | | 88080,00 | 83590,00 | 94140,00 | 112980,00 | |
| EGRESOS | | | | | | |
| Iva pagado | | 10569,60 | 10030,80 | 11296,80 | 13557,60 | |
| Sueldos | | 7974,00 | 7974,00 | 7974,00 | 7974,00 | |
| IESS PATRONAL | | 968,84 | 968,84 | 968,84 | 968,84 | |
| Decimo Tercero | | | | | 1.993,50 | |
| Decimo Cuarto | | | | | | |
| Vacaciones | | | | | | |
| Fondos de Reserva | | | | | | |
| Servicios Básicos | | 1823,63 | 1.823,63 | 1.823,63 | 1.823,63 | |
| Arriendos | | 1667,16 | 1.667,16 | 1.667,16 | 1.667,16 | |
| Publicidad | | 381,48 | 381,48 | 381,48 | 381,48 | |
| Parqueaderos | | 250,00 | 250,00 | 250,00 | 250,00 | |
| Pago Cuotas Prestamos | | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | |
| Utiles de Oficina | | 160,00 | 160,00 | 160,00 | 160,00 | |
| TOTAL | | 24609,54 | 24070,74 | 25336,74 | 29591,04 | |
| SALDO DE CAJA | 93.573,62 | 157.044,08 | 216.563,33 | 285.366,59 | 368.755,54 | |

| 2011 | | | | | | | | | | | | |
|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|-----------|
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DICIEMBRE |
| 368.755,54 | 459.734,98 | 553.742,20 | 650.893,90 | 751.281,29 | 854.998,19 | 962.141,16 | 1.072.809,56 | 1.186.673,44 | 1.304.360,49 | 1.426.230,54 | 1.552.053,10 | |
| 105.374,82 | 108.430,69 | 111.575,18 | 114.810,86 | 118.140,37 | 121.566,44 | 125.091,87 | 128.719,54 | 132.452,40 | 136.293,52 | 140.246,03 | 144.313,17 | |
| 14.369,29 | 14.786,00 | 15.214,80 | 15.656,03 | 16.110,05 | 16.577,24 | 17.057,98 | 17.552,66 | 18.061,69 | 18.585,48 | 19.124,46 | 19.679,07 | |
| 119744,11 | 123216,69 | 126.789,98 | 130.466,89 | 134.250,42 | 138.143,69 | 142.149,85 | 146.272,20 | 150.514,09 | 154.879,00 | 159.370,49 | 163.992,24 | |
| 14.369,29 | 14.786,00 | 15.214,80 | 15.656,03 | 16.110,05 | 16.577,24 | 17.057,98 | 17.552,66 | 18.061,69 | 18.585,48 | 19.124,46 | 19.679,07 | |
| 8.205,25 | 8.205,25 | 8.205,25 | 8.205,25 | 8.205,25 | 8.205,25 | 8.205,25 | 8.205,25 | 8.205,25 | 8.205,25 | 8.205,25 | 8.205,25 | 8.205,25 |
| 968,84 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 | 996,94 |
| | | | | | | | 432,18 | | | | | |
| | | | | | | | | 341,89 | | | | |
| | | | | | | | | | | | 8.205,25 | |
| 1.876,52 | 1.876,52 | 1.876,52 | 1.876,52 | 1.876,52 | 1.876,52 | 1.876,52 | 1.876,52 | 1.876,52 | 1.876,52 | 1.876,52 | 1.876,52 | 1.876,52 |
| 1.715,51 | 1.715,51 | 1.715,51 | 1.715,51 | 1.715,51 | 1.715,51 | 1.715,51 | 1.715,51 | 1.715,51 | 1.715,51 | 1.715,51 | 1.715,51 | 1.715,51 |
| 392,54 | 392,54 | 392,54 | 392,54 | 392,54 | 392,54 | 392,54 | 392,54 | 392,54 | 392,54 | 392,54 | 392,54 | 392,54 |
| 257,25 | 257,25 | 257,25 | 257,25 | 257,25 | 257,25 | 257,25 | 257,25 | 257,25 | 257,25 | 257,25 | 257,25 | 257,25 |
| 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 |
| 164,64 | 164,64 | 164,64 | 164,64 | 164,64 | 164,64 | 164,64 | 164,64 | 164,64 | 164,64 | 164,64 | 164,64 | 164,64 |
| 28764,67 | 29209,48 | 29638,27 | 30079,50 | 30533,52 | 31000,72 | 31481,46 | 32408,32 | 32827,05 | 33008,95 | 33547,93 | 42307,79 | |
| 459.734,98 | 553.742,20 | 650.893,90 | 751.281,29 | 854.998,19 | 962.141,16 | 1.072.809,56 | 1.186.673,44 | 1.304.360,49 | 1.426.230,54 | 1.552.053,10 | 1.673.737,55 | |

| 2012 | | | | | | | | | | | | |
|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|-----------|
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DICIEMBRE |
| 1.673.737,55 | 1.811.380,61 | 1.952.504,95 | 2.097.214,09 | 2.245.590,47 | 2.397.718,46 | 2.553.684,32 | 2.713.576,34 | 2.877.042,76 | 3.044.010,82 | 3.216.231,46 | 3.392.752,12 | |
| 152.356,61 | 155.860,81 | 159.445,61 | 163.112,86 | 166.864,45 | 170.702,34 | 174.628,49 | 178.644,94 | 182.753,78 | 186.957,12 | 191.257,13 | 162.206,10 | |
| 20.775,90 | 21.253,75 | 21.742,58 | 22.242,66 | 22.754,24 | 23.277,59 | 23.812,98 | 24.360,67 | 24.920,97 | 25.494,15 | 26.080,52 | 22.119,01 | |
| 173.132,51 | 177114,5569 | 181188,1917 | 185355,5201 | 189.618,70 | 193979,9271 | 198.441,47 | 203.005,62 | 207.674,75 | 212.451,27 | 217.337,65 | 184325,1125 | |
| 20.775,90 | 21.253,75 | 21.742,58 | 22.242,66 | 22.754,24 | 23.277,59 | 23.812,98 | 24.360,67 | 24.920,97 | 25.494,15 | 26.080,52 | 22.119,01 | |
| 8.393,97 | 8.393,97 | 8.393,97 | 8.393,97 | 8.393,97 | 8.393,97 | 8.393,97 | 8.393,97 | 8.393,97 | 8.393,97 | 8.393,97 | 8.393,97 | |
| 996,94 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | 1.019,87 | |
| | | | | | | | 442,05 | | | | 8.393,97 | |
| | | | | | | | | 349,75 | | | | |
| | | | | | | | | 699,50 | | | | |
| 1.919,68 | 1.919,68 | 1.919,68 | 1.919,68 | 1.919,68 | 1.919,68 | 1.919,68 | 1.919,68 | 1.919,68 | 1.919,68 | 1.919,68 | 1.919,68 | |
| 1.754,96 | 1.754,96 | 1.754,96 | 1.754,96 | 1.754,96 | 1.754,96 | 1.754,96 | 1.754,96 | 1.754,96 | 1.754,96 | 1.754,96 | 1.754,96 | |
| 401,57 | 401,57 | 401,57 | 401,57 | 401,57 | 401,57 | 401,57 | 401,57 | 401,57 | 401,57 | 401,57 | 401,57 | |
| 263,17 | 263,17 | 263,17 | 263,17 | 263,17 | 263,17 | 263,17 | 263,17 | 263,17 | 263,17 | 263,17 | 263,17 | |
| 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | |
| 168,43 | 168,43 | 168,43 | 168,43 | 168,43 | 168,43 | 168,43 | 168,43 | 168,43 | 168,43 | 168,43 | 168,43 | |
| 35489,44 | 35990,22 | 36479,05 | 36979,13 | 37490,72 | 38014,06 | 38549,45 | 39539,20 | 40706,69 | 40230,62 | 40816,99 | 45249,45 | |
| 1.811.380,61 | 1.952.504,95 | 2.097.214,09 | 2.245.590,47 | 2.397.718,46 | 2.553.684,32 | 2.713.576,34 | 2.877.042,76 | 3.044.010,82 | 3.216.231,46 | 3.392.752,12 | 3.531.827,78 | |

| 2013 | | | | | | | | | | | | |
|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|-----------|
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DICIEMBRE |
| 3.531.827,78 | 3.723.017,54 | 3.917.694,43 | 4.115.935,37 | 4.317.800,94 | 4.523.352,78 | 4.732.653,54 | 4.945.766,96 | 5.162.308,24 | 5.382.175,44 | 5.607.120,14 | 5.836.143,45 | |
| 206.145,55 | 209.650,03 | 213.214,08 | 216.838,72 | 220.524,98 | 224.273,90 | 228.086,56 | 231.964,03 | 235.907,42 | 239.917,84 | 243.996,45 | 248.144,39 | |
| 28.110,76 | 28.588,64 | 29.074,65 | 29.568,92 | 30.071,59 | 30.582,80 | 31.102,71 | 31.631,46 | 32.169,19 | 32.716,07 | 33.272,24 | 33.837,87 | |
| 234256,31 | 238238,67 | 242288,73 | 246407,64 | 250596,57 | 254856,71 | 259189,27 | 263595,49 | 268076,61 | 272633,91 | 277268,69 | 281982,26 | |
| 28.110,76 | 28.588,64 | 29.074,65 | 29.568,92 | 30.071,59 | 30.582,80 | 31.102,71 | 31.631,46 | 32.169,19 | 32.716,07 | 33.272,24 | 33.837,87 | |
| 8.536,66 | 8.536,66 | 8.536,66 | 8.536,66 | 8.536,66 | 8.536,66 | 8.536,66 | 8.536,66 | 8.536,66 | 8.536,66 | 8.536,66 | 8.536,66 | |
| 1.019,87 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | 1.037,20 | |
| | | | | | | | 449,61 | | | | 8.537 | |
| | | | | | | | | 355,69 | | | | |
| | | | | | | | | 711,39 | | | | |
| 1.952,31 | 1.952,31 | 1.952,31 | 1.952,31 | 1.952,31 | 1.952,31 | 1.952,31 | 1.952,31 | 1.952,31 | 1.952,31 | 1.952,31 | 1.952,31 | |
| 1.784,80 | 1.784,80 | 1.784,80 | 1.784,80 | 1.784,80 | 1.784,80 | 1.784,80 | 1.784,80 | 1.784,80 | 1.784,80 | 1.784,80 | 1.784,80 | |
| 408,40 | 408,40 | 408,40 | 408,40 | 408,40 | 408,40 | 408,40 | 408,40 | 408,40 | 408,40 | 408,40 | 408,40 | |
| 267,64 | 267,64 | 267,64 | 267,64 | 267,64 | 267,64 | 267,64 | 267,64 | 267,64 | 267,64 | 267,64 | 267,64 | |
| 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | |
| 171,29 | 171,29 | 171,29 | 171,29 | 171,29 | 171,29 | 171,29 | 171,29 | 171,29 | 171,29 | 171,29 | 171,29 | |
| 43066,56 | 43561,78 | 44047,79 | 44542,06 | 45044,73 | 45555,94 | 46075,85 | 47054,21 | 48209,42 | 47689,21 | 48245,38 | 57347,67 | |
| 3.723.017,54 | 3.917.694,43 | 4.115.935,37 | 4.317.800,94 | 4.523.352,78 | 4.732.653,54 | 4.945.766,96 | 5.162.308,24 | 5.382.175,44 | 5.607.120,14 | 5.836.143,45 | 6.060.778,04 | |

| 2014 | | | | | | | | | | | | |
|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|-----------|
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DICIEMBRE |
| 6.060.778,04 | 6.305.315,13 | 6.552.697,01 | 6.802.966,52 | 7.056.155,40 | 7.312.295,78 | 7.571.420,12 | 7.833.561,25 | 8.098.297,70 | 8.365.493,49 | 8.636.885,55 | 8.911.429,33 | |
| 259.654,56 | 262.510,77 | 265.398,38 | 268.317,77 | 271.269,26 | 274.253,22 | 277.270,01 | 280.319,98 | 283.403,50 | 286.520,94 | 289.672,67 | 292.859,07 | |
| 35.407,44 | 35.796,92 | 36.190,69 | 36.588,79 | 36.991,26 | 37.398,17 | 37.809,55 | 38.225,45 | 38.645,93 | 39.071,04 | 39.500,82 | 39.935,33 | |
| 295062,0055 | 298307,6876 | 301589,0721 | 304906,5519 | 308260,524 | 311651,39 | 315079,5551 | 318545,4302 | 322049,4299 | 325591,9736 | 329173,49 | 332794,39 | |
| 35.407,44 | 35.796,92 | 36.190,69 | 36.588,79 | 36.991,26 | 37.398,17 | 37.809,55 | 38.225,45 | 38.645,93 | 39.071,04 | 39.500,82 | 39.935,33 | |
| 8.630,57 | 8.630,57 | 8.630,57 | 8.630,57 | 8.630,57 | 8.630,57 | 8.630,57 | 8.630,57 | 8.630,57 | 8.630,57 | 8.630,57 | 8.630,57 | |
| 1.037,20 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | 1.048,61 | |
| | | | | | | | 454,65 | | | | 8.630,57 | |
| | | | | | | | | 359,61 | | | | |
| | | | | | | | | 719,21 | | | | |
| 1.973,79 | 1.973,79 | 1.973,79 | 1.973,79 | 1.973,79 | 1.973,79 | 1.973,79 | 1.973,79 | 1.973,79 | 1.973,79 | 1.973,79 | 1.973,79 | |
| 1.804,43 | 1.804,43 | 1.804,43 | 1.804,43 | 1.804,43 | 1.804,43 | 1.804,43 | 1.804,43 | 1.804,43 | 1.804,43 | 1.804,43 | 1.804,43 | |
| 412,89 | 412,89 | 412,89 | 412,89 | 412,89 | 412,89 | 412,89 | 412,89 | 412,89 | 412,89 | 412,89 | 412,89 | |
| 270,58 | 270,58 | 270,58 | 270,58 | 270,58 | 270,58 | 270,58 | 270,58 | 270,58 | 270,58 | 270,58 | 270,58 | |
| 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | 814,83 | |
| 173,17 | 173,17 | 173,17 | 173,17 | 173,17 | 173,17 | 173,17 | 173,17 | 173,17 | 173,17 | 173,17 | 173,17 | |
| 50524,91 | 50925,80 | 51319,57 | 51717,67 | 52120,14 | 52527,05 | 52938,43 | 53808,98 | 54853,63 | 54199,92 | 54629,70 | 63694,78 | |
| 6.305.315,13 | 6.552.697,01 | 6.802.966,52 | 7.056.155,40 | 7.312.295,78 | 7.571.420,12 | 7.833.561,25 | 8.098.297,70 | 8.365.493,49 | 8.636.885,55 | 8.911.429,33 | 9.180.528,95 | |

| | 2010 | | | | | |
|--------------------------------------|------------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | TOTAL |
| CALCULO DE VENTAS ESPERADAS | | 95 | 103 | 94 | 123 | 415 |
| TOTAL VENTAS BRUTAS | | 41.380,00 | 45.290,00 | 41.840,00 | 54.680,00 | 96.520,00 |
| VENTAS NETAS | | 36.414,40 | 39.855,20 | 36.819,20 | 48.118,40 | 84.937,60 |
| IVA | | 4.965,60 | 5.434,80 | 5.020,80 | 6.561,60 | 11.582,40 |
| | | | | | | |
| SERVICIO POR MONTO | PRECIO UNITARIO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | ACUMULADO |
| Asesorias Contables | | 14.400,00 | 16.000,00 | 16.000,00 | 20.000,00 | 36.000,00 |
| Asesoría Tributaria | | 5.760,00 | 5.440,00 | 5.760,00 | 7.040,00 | 12.800,00 |
| Asesoría Legal | | 6.000,00 | 7.600,00 | 5.600,00 | 10.000,00 | 15.600,00 |
| Honorarios Compraventas | | 2.500,00 | 3.000,00 | 2.000,00 | 3.500,00 | 5.500,00 |
| Honorarios por Trámite Visas | | 1.520,00 | 1.900,00 | 2.280,00 | 3.040,00 | 5.320,00 |
| Honorarios por Marcas | | 3.500,00 | 2.800,00 | 2.450,00 | 2.800,00 | 5.250,00 |
| Honorarios por Patentes | | 3.500,00 | 2.450,00 | 2.450,00 | 2.800,00 | 5.250,00 |
| Honorarios por Elaboración Contratos | | 1.200,00 | 1.500,00 | 900,00 | 1.500,00 | 2.400,00 |
| Honorarios por Jucios | | 2.400,00 | 3.600,00 | 3.000,00 | 3.000,00 | 6.000,00 |
| Honorarios por Traducciones | | 600,00 | 1.000,00 | 1.400,00 | 1.000,00 | 2.400,00 |
| TOTAL | | 41.380,00 | 45.290,00 | 41.840,00 | 54.680,00 | 96.520,00 |
| | | | | | | |
| SERVICIO POR NUMERO | PRECIO UNITARIO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | ACUMULADO |
| Asesorias Contables | 800,00 | 18 | 20 | 20 | 25 | 83 |
| Asesoría Tributaria | 320,00 | 18 | 17 | 18 | 22 | 75 |
| Asesoría Legal | 400,00 | 15 | 19 | 14 | 25 | 73 |
| Honorarios Compraventas | 500,00 | 5 | 6 | 4 | 7 | 22 |
| Honorarios por Trámite Visas | 380,00 | 4 | 5 | 6 | 8 | 23 |
| Honorarios por Marcas | 350,00 | 10 | 8 | 7 | 8 | 33 |
| Honorarios por Patentes | 350,00 | 10 | 7 | 7 | 8 | 32 |
| Honorarios por Elaboración Contratos | 150,00 | 8 | 10 | 6 | 10 | 34 |
| Honorarios por Jucios | 600,00 | 4 | 6 | 5 | 5 | 20 |
| Honorarios por Traducciones | 200,00 | 3 | 5 | 7 | 5 | 20 |
| TOTAL | | 95 | 103 | 94 | 123 | 415 |

| 2011 | | | | | | | | | | | | | DIC. ACUM |
|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|-----------|-----------|------------|-----------|
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DIC. ACUM | |
| 127 | 130 | 134 | 138 | 142 | 146 | 150 | 155 | 159 | 164 | 168 | 173 | 1.786 | |
| 57.953,69 | 59.634,35 | 61.363,74 | 63.143,29 | 64.974,45 | 66.858,71 | 68.797,61 | 70.792,74 | 72.845,73 | 74.958,26 | 77.132,05 | 79.368,88 | 817.823,50 | |
| 50.999,25 | 52.478,23 | 54.000,10 | 55.566,10 | 57.177,52 | 58.835,66 | 60.541,90 | 62.297,61 | 64.104,24 | 65.963,27 | 67.876,20 | 69.844,61 | 719.684,68 | |
| 6.954,44 | 7.156,12 | 7.363,65 | 7.577,20 | 7.796,93 | 8.023,04 | 8.255,71 | 8.495,13 | 8.741,49 | 8.994,99 | 9.255,85 | 9.524,27 | 98.138,82 | |
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DIC. ACUM | |
| 21.197,40 | 21.812,12 | 22.444,68 | 23.095,57 | 23.765,34 | 24.454,54 | 25.163,72 | 25.893,47 | 26.644,38 | 27.417,07 | 28.212,16 | 29.030,31 | 299.130,76 | |
| 7.461,48 | 7.677,87 | 7.900,53 | 8.129,64 | 8.365,40 | 8.608,00 | 8.857,63 | 9.114,50 | 9.378,82 | 9.650,81 | 9.930,68 | 10.218,67 | 105.294,03 | |
| 10.598,70 | 10.906,06 | 11.222,34 | 11.547,79 | 11.882,67 | 12.227,27 | 12.581,86 | 12.946,73 | 13.322,19 | 13.708,53 | 14.106,08 | 14.515,16 | 149.565,38 | |
| 3.709,55 | 3.817,12 | 3.927,82 | 4.041,73 | 4.158,94 | 4.279,54 | 4.403,65 | 4.531,36 | 4.662,77 | 4.797,99 | 4.937,13 | 5.080,30 | 52.347,88 | |
| 3.222,00 | 3.315,44 | 3.411,59 | 3.510,53 | 3.612,33 | 3.717,09 | 3.824,89 | 3.935,81 | 4.049,95 | 4.167,39 | 4.288,25 | 4.412,61 | 45.467,88 | |
| 2.967,64 | 3.053,70 | 3.142,25 | 3.233,38 | 3.327,15 | 3.423,64 | 3.522,92 | 3.625,09 | 3.730,21 | 3.838,39 | 3.949,70 | 4.064,24 | 41.878,31 | |
| 2.967,64 | 3.053,70 | 3.142,25 | 3.233,38 | 3.327,15 | 3.423,64 | 3.522,92 | 3.625,09 | 3.730,21 | 3.838,39 | 3.949,70 | 4.064,24 | 41.878,31 | |
| 1.589,81 | 1.635,91 | 1.683,35 | 1.732,17 | 1.782,40 | 1.834,09 | 1.887,28 | 1.942,01 | 1.998,33 | 2.056,28 | 2.115,91 | 2.177,27 | 22.434,81 | |
| 3.179,61 | 3.271,82 | 3.366,70 | 3.464,34 | 3.564,80 | 3.668,18 | 3.774,56 | 3.884,02 | 3.996,66 | 4.112,56 | 4.231,82 | 4.354,55 | 44.869,61 | |
| 1.059,87 | 1.090,61 | 1.122,23 | 1.154,78 | 1.188,27 | 1.222,73 | 1.258,19 | 1.294,67 | 1.332,22 | 1.370,85 | 1.410,61 | 1.451,52 | 14.956,54 | |
| 57.953,69 | 59.634,35 | 61.363,74 | 63.143,29 | 64.974,45 | 66.858,71 | 68.797,61 | 70.792,74 | 72.845,73 | 74.958,26 | 77.132,05 | 79.368,88 | 817.823,50 | |
| PRECIO | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DIC. ACUM |
| 824,00 | 26 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 31 | 32 | 33 | 34 | 35 | 363 |
| 329,60 | 23 | 23 | 24 | 25 | 25 | 26 | 27 | 28 | 28 | 29 | 30 | 31 | 319 |
| 412,00 | 26 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 31 | 32 | 33 | 34 | 35 | 363 |
| 515,00 | 7 | 7 | 8 | 8 | 8 | 8 | 9 | 9 | 9 | 9 | 10 | 10 | 102 |
| 391,40 | 8 | 8 | 9 | 9 | 9 | 9 | 10 | 10 | 10 | 11 | 11 | 11 | 116 |
| 360,50 | 8 | 8 | 9 | 9 | 9 | 9 | 10 | 10 | 10 | 11 | 11 | 11 | 116 |
| 360,50 | 8 | 8 | 9 | 9 | 9 | 9 | 10 | 10 | 10 | 11 | 11 | 11 | 116 |
| 154,50 | 10 | 11 | 11 | 11 | 12 | 12 | 12 | 13 | 13 | 13 | 14 | 14 | 145 |
| 618,00 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 73 |
| 206,00 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 73 |
| | 127 | 130 | 134 | 138 | 142 | 146 | 150 | 155 | 159 | 164 | 168 | 173 | 1786 |

| 2012 | | | | | | | | | | | | | DIC. ACUM |
|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|------------------|---------------------|-------------|
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DIC. ACUM | |
| 177 | 181 | 186 | 190 | 194 | 199 | 203 | 208 | 213 | 218 | 223 | 228 | 2.419 | |
| 83.792,58 | 85.719,81 | 87.691,36 | 89.708,27 | 91.771,56 | 93.882,30 | 96.041,59 | 98.250,55 | 100.510,31 | 102.822,05 | 105.186,96 | 92.502,78 | 1.127.880,12 | |
| 73.737,47 | 75.433,43 | 77.168,40 | 78.943,27 | 80.758,97 | 82.616,43 | 84.516,60 | 86.460,48 | 88.449,08 | 90.483,40 | 92.564,52 | 81.402,44 | 992.534,50 | |
| 10.055,11 | 10.286,38 | 10.522,96 | 10.764,99 | 11.012,59 | 11.265,88 | 11.524,99 | 11.790,07 | 12.061,24 | 12.338,65 | 12.622,43 | 11.100,33 | 135.345,61 | |
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DIC. ACUM | |
| 30.648,35 | 31.353,26 | 32.074,38 | 32.812,09 | 33.566,77 | 34.338,81 | 35.128,60 | 35.936,56 | 36.763,10 | 37.608,65 | 38.473,65 | 39.358,54 | 418.062,77 | |
| 10.788,22 | 11.036,35 | 11.290,18 | 11.549,86 | 11.815,50 | 12.087,26 | 12.365,27 | 12.649,67 | 12.940,61 | 13.238,25 | 13.542,72 | 10.788,22 | 144.092,10 | |
| 15.324,17 | 15.676,63 | 16.037,19 | 16.406,05 | 16.783,39 | 17.169,40 | 17.564,30 | 17.968,28 | 18.381,55 | 18.804,33 | 19.236,82 | 15.324,17 | 204.676,28 | |
| 5.363,46 | 5.486,82 | 5.613,02 | 5.742,12 | 5.874,19 | 6.009,29 | 6.147,51 | 6.288,90 | 6.433,54 | 6.581,51 | 6.732,89 | 5.363,46 | 71.636,70 | |
| 4.658,55 | 4.765,70 | 4.875,31 | 4.987,44 | 5.102,15 | 5.219,50 | 5.339,55 | 5.462,36 | 5.587,99 | 5.716,51 | 5.847,99 | 4.658,55 | 62.221,59 | |
| 4.290,77 | 4.389,46 | 4.490,41 | 4.593,69 | 4.699,35 | 4.807,43 | 4.918,00 | 5.031,12 | 5.146,83 | 5.265,21 | 5.386,31 | 4.290,77 | 57.309,36 | |
| 4.290,77 | 4.389,46 | 4.490,41 | 4.593,69 | 4.699,35 | 4.807,43 | 4.918,00 | 5.031,12 | 5.146,83 | 5.265,21 | 5.386,31 | 4.290,77 | 57.309,36 | |
| 2.298,63 | 2.351,49 | 2.405,58 | 2.460,91 | 2.517,51 | 2.575,41 | 2.634,65 | 2.695,24 | 2.757,23 | 2.820,65 | 2.885,52 | 2.298,63 | 30.701,44 | |
| 4.597,25 | 4.702,99 | 4.811,16 | 4.921,81 | 5.035,02 | 5.150,82 | 5.269,29 | 5.390,48 | 5.514,46 | 5.641,30 | 5.771,05 | 4.597,25 | 61.402,89 | |
| 1.532,42 | 1.567,66 | 1.603,72 | 1.640,60 | 1.678,34 | 1.716,94 | 1.756,43 | 1.796,83 | 1.838,15 | 1.880,43 | 1.923,68 | 1.532,42 | 20.467,63 | |
| 83.792,58 | 85.719,81 | 87.691,36 | 89.708,27 | 91.771,56 | 93.882,30 | 96.041,59 | 98.250,55 | 100.510,31 | 102.822,05 | 105.186,96 | 92.502,78 | 1.127.880,12 | |
| PRECIO | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DIC. ACUM |
| 850,37 | 36 | 37 | 38 | 39 | 39 | 40 | 41 | 42 | 43 | 44 | 45 | 46 | 492 |
| 340,15 | 32 | 32 | 33 | 34 | 35 | 36 | 36 | 37 | 38 | 39 | 40 | 41 | 433 |
| 425,18 | 36 | 37 | 38 | 39 | 39 | 40 | 41 | 42 | 43 | 44 | 45 | 46 | 492 |
| 531,48 | 10 | 10 | 11 | 11 | 11 | 11 | 12 | 12 | 12 | 12 | 13 | 13 | 138 |
| 403,92 | 12 | 12 | 12 | 12 | 13 | 13 | 13 | 14 | 14 | 14 | 14 | 15 | 157 |
| 372,04 | 12 | 12 | 12 | 12 | 13 | 13 | 13 | 14 | 14 | 14 | 14 | 15 | 157 |
| 372,04 | 12 | 12 | 12 | 12 | 13 | 13 | 13 | 14 | 14 | 14 | 14 | 15 | 157 |
| 159,44 | 14 | 15 | 15 | 15 | 16 | 16 | 17 | 17 | 17 | 18 | 18 | 19 | 197 |
| 637,78 | 7 | 7 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 9 | 9 | 9 | 9 | 98 |
| 212,59 | 7 | 7 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 9 | 9 | 9 | 9 | 98 |
| | 177 | 181 | 186 | 190 | 194 | 199 | 203 | 208 | 213 | 218 | 223 | 228 | 2419 |

| 2013 | | | | | | | | | | | | | DIC. ACUM |
|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------------|-----------|
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DIC. ACUM | |
| 232 | 236 | 240 | 244 | 248 | 252 | 256 | 261 | 265 | 270 | 274 | 279 | 3.054 | |
| 113.375,24 | 115.302,62 | 117.262,77 | 119.256,24 | 121.283,59 | 123.345,41 | 125.442,28 | 127.574,80 | 129.743,58 | 131.949,22 | 134.192,35 | 136.473,62 | 1.495.201,73 | |
| 99.770,22 | 101.466,31 | 103.191,24 | 104.945,49 | 106.729,56 | 108.543,96 | 110.389,21 | 112.265,83 | 114.174,35 | 116.115,31 | 118.089,27 | 120.096,79 | 1.315.777,52 | |
| 13.605,03 | 13.836,31 | 14.071,53 | 14.310,75 | 14.554,03 | 14.801,45 | 15.053,07 | 15.308,98 | 15.569,23 | 15.833,91 | 16.103,08 | 16.376,83 | 179.424,21 | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DIC. ACUM | |
| 41.468,63 | 42.173,60 | 42.890,55 | 43.619,69 | 44.361,23 | 45.115,37 | 45.882,33 | 46.662,33 | 47.455,59 | 48.262,33 | 49.082,79 | 49.917,20 | 546.891,64 | |
| 14.596,96 | 14.845,11 | 15.097,47 | 15.354,13 | 15.615,15 | 15.880,61 | 16.150,58 | 16.425,14 | 16.704,37 | 16.988,34 | 17.277,14 | 17.570,85 | 192.505,86 | |
| 20.734,32 | 21.086,80 | 21.445,28 | 21.809,85 | 22.180,61 | 22.557,68 | 22.941,16 | 23.331,16 | 23.727,79 | 24.131,17 | 24.541,40 | 24.958,60 | 273.445,82 | |
| 7.257,01 | 7.380,38 | 7.505,85 | 7.633,45 | 7.763,21 | 7.895,19 | 8.029,41 | 8.165,91 | 8.304,73 | 8.445,91 | 8.589,49 | 8.735,51 | 95.706,04 | |
| 6.303,23 | 6.410,39 | 6.519,36 | 6.630,19 | 6.742,91 | 6.857,54 | 6.974,11 | 7.092,67 | 7.213,25 | 7.335,87 | 7.460,58 | 7.587,41 | 83.127,53 | |
| 5.805,61 | 5.904,30 | 6.004,68 | 6.106,76 | 6.210,57 | 6.316,15 | 6.423,53 | 6.532,73 | 6.643,78 | 6.756,73 | 6.871,59 | 6.988,41 | 76.564,83 | |
| 5.805,61 | 5.904,30 | 6.004,68 | 6.106,76 | 6.210,57 | 6.316,15 | 6.423,53 | 6.532,73 | 6.643,78 | 6.756,73 | 6.871,59 | 6.988,41 | 76.564,83 | |
| 3.110,15 | 3.163,02 | 3.216,79 | 3.271,48 | 3.327,09 | 3.383,65 | 3.441,17 | 3.499,67 | 3.559,17 | 3.619,67 | 3.681,21 | 3.743,79 | 41.016,87 | |
| 6.220,30 | 6.326,04 | 6.433,58 | 6.542,95 | 6.654,18 | 6.767,31 | 6.882,35 | 6.999,35 | 7.118,34 | 7.239,35 | 7.362,42 | 7.487,58 | 82.033,75 | |
| 2.073,43 | 2.108,68 | 2.144,53 | 2.180,98 | 2.218,06 | 2.255,77 | 2.294,12 | 2.333,12 | 2.372,78 | 2.413,12 | 2.454,14 | 2.495,86 | 27.344,58 | |
| 113.375,24 | 115.302,62 | 117.262,77 | 119.256,24 | 121.283,59 | 123.345,41 | 125.442,28 | 127.574,80 | 129.743,58 | 131.949,22 | 134.192,35 | 136.473,62 | 1.495.201,73 | |

| PRECIO | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DIC. ACUM |
|--------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| 880,98 | 47 | 48 | 49 | 50 | 50 | 51 | 52 | 53 | 54 | 55 | 56 | 57 | 621 |
| 352,39 | 41 | 42 | 43 | 44 | 44 | 45 | 46 | 47 | 47 | 48 | 49 | 50 | 546 |
| 440,49 | 47 | 48 | 49 | 50 | 50 | 51 | 52 | 53 | 54 | 55 | 56 | 57 | 621 |
| 550,61 | 13 | 13 | 14 | 14 | 14 | 14 | 15 | 15 | 15 | 15 | 16 | 16 | 174 |
| 418,47 | 15 | 15 | 16 | 16 | 16 | 16 | 17 | 17 | 17 | 18 | 18 | 18 | 199 |
| 385,43 | 15 | 15 | 16 | 16 | 16 | 16 | 17 | 17 | 17 | 18 | 18 | 18 | 199 |
| 385,43 | 15 | 15 | 16 | 16 | 16 | 16 | 17 | 17 | 17 | 18 | 18 | 18 | 199 |
| 165,18 | 19 | 19 | 19 | 20 | 20 | 20 | 21 | 21 | 22 | 22 | 22 | 23 | 248 |
| 660,74 | 9 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 124 |
| 220,25 | 9 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 124 |
| | 232 | 236 | 240 | 244 | 248 | 252 | 256 | 261 | 265 | 270 | 274 | 279 | 3054 |

| 2014 | | | | | | | | | | | | | DIC. ACUM |
|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------------|-------------|
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DIC. ACUM | |
| 282 | 285 | 288 | 291 | 294 | 298 | 301 | 304 | 308 | 311 | 314 | 318 | 3.594 | |
| 142.803,95 | 144.374,80 | 145.962,92 | 147.568,51 | 149.191,76 | 150.832,87 | 152.492,03 | 154.169,45 | 155.865,31 | 157.579,83 | 159.313,21 | 161.065,65 | 1.821.220,29 | |
| 125.667,48 | 127.049,82 | 128.447,37 | 129.860,29 | 131.288,75 | 132.732,93 | 134.192,99 | 135.669,11 | 137.161,47 | 138.670,25 | 140.195,62 | 141.737,77 | 1.602.673,86 | |
| 17.136,47 | 17.324,98 | 17.515,55 | 17.708,22 | 17.903,01 | 18.099,94 | 18.299,04 | 18.500,33 | 18.703,84 | 18.909,58 | 19.117,58 | 19.327,88 | 218.546,44 | |
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DIC. ACUM | |
| 52.232,61 | 52.807,17 | 53.388,05 | 53.975,31 | 54.569,04 | 55.169,30 | 55.776,16 | 56.389,70 | 57.009,99 | 57.637,10 | 58.271,11 | 58.912,09 | 666.137,63 | |
| 18.385,88 | 18.588,12 | 18.792,59 | 18.999,31 | 19.208,30 | 19.419,59 | 19.633,21 | 19.849,18 | 20.067,52 | 20.288,26 | 20.511,43 | 20.737,06 | 234.480,45 | |
| 26.116,30 | 26.403,58 | 26.694,02 | 26.987,66 | 27.284,52 | 27.584,65 | 27.888,08 | 28.194,85 | 28.504,99 | 28.818,55 | 29.135,55 | 29.456,04 | 333.068,82 | |
| 9.140,71 | 9.241,25 | 9.342,91 | 9.445,68 | 9.549,58 | 9.654,63 | 9.760,83 | 9.868,20 | 9.976,75 | 10.086,49 | 10.197,44 | 10.309,62 | 116.574,09 | |
| 7.939,36 | 8.026,69 | 8.114,98 | 8.204,25 | 8.294,49 | 8.385,73 | 8.477,98 | 8.571,23 | 8.665,52 | 8.760,84 | 8.857,21 | 8.954,64 | 101.252,92 | |
| 7.312,57 | 7.393,00 | 7.474,33 | 7.556,54 | 7.639,67 | 7.723,70 | 7.808,66 | 7.894,56 | 7.981,40 | 8.069,19 | 8.157,96 | 8.247,69 | 93.259,27 | |
| 7.312,57 | 7.393,00 | 7.474,33 | 7.556,54 | 7.639,67 | 7.723,70 | 7.808,66 | 7.894,56 | 7.981,40 | 8.069,19 | 8.157,96 | 8.247,69 | 93.259,27 | |
| 3.917,45 | 3.960,54 | 4.004,10 | 4.048,15 | 4.092,68 | 4.137,70 | 4.183,21 | 4.229,23 | 4.275,75 | 4.322,78 | 4.370,33 | 4.418,41 | 49.960,32 | |
| 7.834,89 | 7.921,08 | 8.008,21 | 8.096,30 | 8.185,36 | 8.275,40 | 8.366,42 | 8.458,46 | 8.551,50 | 8.645,56 | 8.740,67 | 8.836,81 | 99.920,65 | |
| 2.611,63 | 2.640,36 | 2.669,40 | 2.698,77 | 2.728,45 | 2.758,47 | 2.788,81 | 2.819,49 | 2.850,50 | 2.881,85 | 2.913,56 | 2.945,60 | 33.306,88 | |
| 142.803,95 | 144.374,80 | 145.962,92 | 147.568,51 | 149.191,76 | 150.832,87 | 152.492,03 | 154.169,45 | 155.865,31 | 157.579,83 | 159.313,21 | 161.065,65 | 1.821.220,29 | |
| PRECIO | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DIC. ACUM |
| 911,82 | 57 | 58 | 59 | 59 | 60 | 61 | 61 | 62 | 63 | 63 | 64 | 65 | 731 |
| 364,73 | 50 | 51 | 52 | 52 | 53 | 53 | 54 | 54 | 55 | 56 | 56 | 57 | 643 |
| 455,91 | 57 | 58 | 59 | 59 | 60 | 61 | 61 | 62 | 63 | 63 | 64 | 65 | 731 |
| 569,88 | 16 | 16 | 16 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 18 | 18 | 18 | 18 | 205 |
| 433,11 | 18 | 19 | 19 | 19 | 19 | 19 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 21 | 234 |
| 398,92 | 18 | 19 | 19 | 19 | 19 | 19 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 21 | 234 |
| 398,92 | 18 | 19 | 19 | 19 | 19 | 19 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 21 | 234 |
| 170,97 | 23 | 23 | 23 | 24 | 24 | 24 | 24 | 25 | 25 | 25 | 26 | 26 | 292 |
| 683,86 | 11 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 13 | 13 | 13 | 13 | 146 |
| 227,95 | 11 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 13 | 13 | 13 | 13 | 146 |
| | 282 | 285 | 288 | 291 | 294 | 298 | 301 | 304 | 308 | 311 | 314 | 318 | 3594 |

| | 2010 | | | | | |
|------------------------------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| | | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | TOTAL |
| CALCULO DE VENTAS ESPERADAS | | 40 | 31 | 43 | 45 | 159 |
| TOTAL VENTAS BRUTAS | | 46.700,00 | 38.300,00 | 52.300,00 | 58.300,00 | 110.600,00 |
| VENTAS NETAS | | 41.096,00 | 33.704,00 | 46.024,00 | 51.304,00 | 97.328,00 |
| IVA | | 5.604,00 | 4.596,00 | 6.276,00 | 6.996,00 | 13.272,00 |
| | | | | | | |
| SERVICIO POR MONTO | PRECIO UNITARIO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | ACUMULADO |
| Empresas Offshore | | 5.700,00 | 3.800,00 | 7.600,00 | 5.700,00 | 13.300,00 |
| Asesoría Empresas Familiares | | 12.000,00 | 9.600,00 | 14.400,00 | 16.800,00 | 31.200,00 |
| Precios de Transferencia | | 8.000,00 | 5.600,00 | 8.800,00 | 8.000,00 | 16.800,00 |
| Auditorías Financieras | | 5.000,00 | 7.500,00 | 7.500,00 | 15.000,00 | 22.500,00 |
| Manejo de Nómina | | 10.000,00 | 7.000,00 | 8.000,00 | 8.000,00 | 16.000,00 |
| Auditoría Tributaria | | 6.000,00 | 4.800,00 | 6.000,00 | 4.800,00 | 10.800,00 |
| | | | | | | |
| TOTAL | | 46.700,00 | 38.300,00 | 52.300,00 | 58.300,00 | 110.600,00 |
| | | | | | | |
| SERVICIO POR NUMERO | PRECIO UNITARIO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | ACUMULADO |
| Empresas Offshore | 1.900,00 | 3 | 2 | 4 | 3 | 12 |
| Asesoría Empresas Familiares | 1.200,00 | 10 | 8 | 12 | 14 | 44 |
| Precios de Transferencia | 800,00 | 10 | 7 | 11 | 10 | 38 |
| Auditorías Financieras | 2.500,00 | 2 | 3 | 3 | 6 | 14 |
| Manejo de Nómina | 1.000,00 | 10 | 7 | 8 | 8 | 33 |
| Auditoría Tributaria | 1.200,00 | 5 | 4 | 5 | 4 | 18 |
| | | | | | | |
| TOTAL | | 40 | 31 | 43 | 45 | 159 |

| 2011 | | | | | | | | | | | | | DIC. ACUM |
|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|-----------|-----------|------------|-----------|
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DIC. ACUM | |
| 46 | 48 | 49 | 50 | 52 | 53 | 55 | 57 | 58 | 60 | 62 | 63 | 653 | |
| 61.790,42 | 63.582,34 | 65.426,23 | 67.323,59 | 69.275,98 | 71.284,98 | 73.352,24 | 75.479,46 | 77.668,36 | 79.920,75 | 82.238,45 | 84.623,36 | 871.966,16 | |
| 54.375,57 | 55.952,46 | 57.575,08 | 59.244,76 | 60.962,86 | 62.730,78 | 64.549,97 | 66.421,92 | 68.348,16 | 70.330,26 | 72.369,83 | 74.468,56 | 767.330,22 | |
| 7.414,85 | 7.629,88 | 7.851,15 | 8.078,83 | 8.313,12 | 8.554,20 | 8.802,27 | 9.057,54 | 9.320,20 | 9.590,49 | 9.868,61 | 10.154,80 | 104.635,94 | |
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DIC. ACUM | |
| 6.041,26 | 6.216,46 | 6.396,73 | 6.582,24 | 6.773,12 | 6.969,54 | 7.171,66 | 7.379,64 | 7.593,65 | 7.813,86 | 8.040,47 | 8.273,64 | 85.252,27 | |
| 17.905,82 | 18.322,18 | 18.853,53 | 19.400,28 | 19.962,89 | 20.541,81 | 21.137,52 | 21.750,51 | 22.381,28 | 23.030,33 | 23.698,21 | 24.385,46 | 251.269,84 | |
| 8.478,96 | 8.724,85 | 8.977,87 | 9.238,23 | 9.506,14 | 9.781,82 | 10.065,49 | 10.357,39 | 10.657,75 | 10.966,83 | 11.284,86 | 11.612,13 | 119.652,30 | |
| 15.898,05 | 16.359,09 | 16.833,51 | 17.321,68 | 17.824,01 | 18.340,90 | 18.872,79 | 19.420,10 | 19.983,28 | 20.562,80 | 21.159,12 | 21.772,73 | 224.348,07 | |
| 8.478,96 | 8.724,85 | 8.977,87 | 9.238,23 | 9.506,14 | 9.781,82 | 10.065,49 | 10.357,39 | 10.657,75 | 10.966,83 | 11.284,86 | 11.612,13 | 119.652,30 | |
| 5.087,38 | 5.234,91 | 5.386,72 | 5.542,94 | 5.703,68 | 5.869,09 | 6.039,29 | 6.214,43 | 6.394,65 | 6.580,10 | 6.770,92 | 6.967,28 | 71.791,38 | |
| 61.790,42 | 63.582,34 | 65.426,23 | 67.323,59 | 69.275,98 | 71.284,98 | 73.352,24 | 75.479,46 | 77.668,36 | 79.920,75 | 82.238,45 | 84.623,36 | 871.966,16 | |
| PRECIO | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DIC. ACUM |
| 1.957,00 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 44 |
| 1.236,00 | 14 | 15 | 15 | 16 | 16 | 17 | 17 | 18 | 18 | 19 | 19 | 20 | 203 |
| 824,00 | 10 | 11 | 11 | 11 | 12 | 12 | 12 | 13 | 13 | 13 | 14 | 14 | 145 |
| 2.575,00 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 87 |
| 1.030,00 | 8 | 8 | 9 | 9 | 9 | 9 | 10 | 10 | 10 | 11 | 11 | 11 | 116 |
| 1.236,00 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 58 |
| | 46 | 48 | 49 | 50 | 52 | 53 | 55 | 57 | 58 | 60 | 62 | 63 | 653 |

| 2012 | | | | | | | | | | | | | DIC. ACUM |
|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------|--------------|-----------|
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DIC. ACUM | |
| 65 | 66 | 68 | 69 | 71 | 73 | 74 | 76 | 78 | 80 | 81 | 83 | 885 | |
| 89.339,93 | 91.394,75 | 93.496,83 | 95.647,25 | 97.847,14 | 100.097,63 | 102.399,87 | 104.755,07 | 107.164,43 | 109.629,22 | 112.150,69 | 91.822,34 | 1.195.745,14 | |
| 78.619,14 | 80.427,38 | 82.277,21 | 84.169,58 | 86.105,48 | 88.085,91 | 90.111,89 | 92.184,46 | 94.304,70 | 96.473,71 | 98.692,61 | 80.803,66 | 1.052.255,73 | |
| 10.720,79 | 10.967,37 | 11.219,62 | 11.477,67 | 11.741,66 | 12.011,72 | 12.287,98 | 12.570,61 | 12.859,73 | 13.155,51 | 13.458,08 | 11.018,68 | 143.489,42 | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DIC. ACUM | |
| 8.734,78 | 8.935,68 | 9.141,20 | 9.351,45 | 9.566,53 | 9.786,56 | 10.011,65 | 10.241,92 | 10.477,48 | 10.718,47 | 10.964,99 | 11.217,18 | 119.147,89 | |
| 25.744,61 | 26.336,74 | 26.942,48 | 27.562,16 | 28.196,09 | 28.844,60 | 29.508,02 | 30.186,71 | 30.881,00 | 31.591,27 | 32.317,87 | 25.744,61 | 343.856,16 | |
| 12.259,34 | 12.541,30 | 12.829,75 | 13.124,84 | 13.426,71 | 13.735,52 | 14.051,44 | 14.374,62 | 14.705,24 | 15.043,46 | 15.389,46 | 12.259,34 | 163.741,03 | |
| 22.986,26 | 23.514,94 | 24.055,79 | 24.609,07 | 25.175,08 | 25.754,11 | 26.346,45 | 26.952,42 | 27.572,32 | 28.206,49 | 28.855,24 | 22.986,26 | 307.014,43 | |
| 12.259,34 | 12.541,30 | 12.829,75 | 13.124,84 | 13.426,71 | 13.735,52 | 14.051,44 | 14.374,62 | 14.705,24 | 15.043,46 | 15.389,46 | 12.259,34 | 163.741,03 | |
| 7.355,60 | 7.524,78 | 7.697,85 | 7.874,90 | 8.056,03 | 8.241,31 | 8.430,86 | 8.624,77 | 8.823,14 | 9.026,08 | 9.233,68 | 7.355,60 | 98.244,62 | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| 89.339,93 | 91.394,75 | 93.496,83 | 95.647,25 | 97.847,14 | 100.097,63 | 102.399,87 | 104.755,07 | 107.164,43 | 109.629,22 | 112.150,69 | 91.822,34 | 1.195.745,14 | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| PRECIO | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DIC. ACUM |
| 2.019,62 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 59 |
| 1.275,55 | 20 | 21 | 21 | 22 | 22 | 23 | 23 | 24 | 24 | 25 | 25 | 26 | 275 |
| 850,37 | 14 | 15 | 15 | 15 | 16 | 16 | 17 | 17 | 17 | 18 | 18 | 19 | 197 |
| 2.657,40 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 10 | 10 | 10 | 10 | 11 | 11 | 11 | 118 |
| 1.062,96 | 12 | 12 | 12 | 12 | 13 | 13 | 13 | 14 | 14 | 14 | 14 | 15 | 157 |
| 1.275,55 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 79 |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | 65 | 66 | 68 | 69 | 71 | 73 | 74 | 76 | 78 | 80 | 81 | 83 | 885 |

| 2013 | | | | | | | | | | | | | DIC. ACUM |
|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------------|-----------|
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | | |
| 85 | 86 | 88 | 89 | 91 | 92 | 94 | 95 | 97 | 99 | 100 | 102 | 1.117 | |
| 120.881,07 | 122.936,05 | 125.025,96 | 127.151,40 | 129.312,97 | 131.511,29 | 133.746,99 | 136.020,68 | 138.333,04 | 140.684,70 | 143.076,34 | 145.508,64 | 1.594.189,12 | |
| 106.375,34 | 108.183,72 | 110.022,84 | 111.893,23 | 113.795,42 | 115.729,94 | 117.697,35 | 119.698,20 | 121.733,07 | 123.802,53 | 125.907,18 | 128.047,60 | 1.402.886,42 | |
| 14.505,73 | 14.752,33 | 15.003,12 | 15.258,17 | 15.517,56 | 15.781,36 | 16.049,64 | 16.322,48 | 16.599,96 | 16.882,16 | 17.169,16 | 17.461,04 | 191.302,69 | |
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DIC. ACUM | |
| 11.818,56 | 12.019,48 | 12.223,81 | 12.431,61 | 12.642,95 | 12.857,88 | 13.076,46 | 13.298,76 | 13.524,84 | 13.754,76 | 13.988,60 | 14.226,40 | 155.864,12 | |
| 34.833,65 | 35.425,82 | 36.028,06 | 36.640,54 | 37.263,43 | 37.896,91 | 38.541,16 | 39.196,36 | 39.862,69 | 40.540,36 | 41.229,55 | 41.930,45 | 459.388,97 | |
| 16.587,45 | 16.869,44 | 17.156,22 | 17.447,88 | 17.744,49 | 18.046,15 | 18.352,93 | 18.664,93 | 18.982,23 | 19.304,93 | 19.633,12 | 19.966,88 | 218.756,65 | |
| 31.101,48 | 31.630,20 | 32.167,91 | 32.714,77 | 33.270,92 | 33.836,53 | 34.411,75 | 34.996,75 | 35.591,69 | 36.196,75 | 36.812,09 | 37.437,90 | 410.168,73 | |
| 16.587,45 | 16.869,44 | 17.156,22 | 17.447,88 | 17.744,49 | 18.046,15 | 18.352,93 | 18.664,93 | 18.982,23 | 19.304,93 | 19.633,12 | 19.966,88 | 218.756,65 | |
| 9.952,47 | 10.121,66 | 10.293,73 | 10.468,73 | 10.646,69 | 10.827,69 | 11.011,76 | 11.198,96 | 11.389,34 | 11.582,96 | 11.779,87 | 11.980,13 | 131.253,99 | |
| 120.881,07 | 122.936,05 | 125.025,96 | 127.151,40 | 129.312,97 | 131.511,29 | 133.746,99 | 136.020,68 | 138.333,04 | 140.684,70 | 143.076,34 | 145.508,64 | 1.594.189,12 | |
| PRECIO | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DIC. ACUM |
| 2.092,33 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 74 |
| 1.321,47 | 26 | 27 | 27 | 28 | 28 | 29 | 29 | 30 | 30 | 31 | 31 | 32 | 348 |
| 880,98 | 19 | 19 | 19 | 20 | 20 | 20 | 21 | 21 | 22 | 22 | 22 | 23 | 248 |
| 2.753,07 | 11 | 11 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 13 | 13 | 13 | 13 | 14 | 149 |
| 1.101,23 | 15 | 15 | 16 | 16 | 16 | 16 | 17 | 17 | 17 | 18 | 18 | 18 | 199 |
| 1.321,47 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 9 | 9 | 9 | 9 | 99 |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | 85 | 86 | 88 | 89 | 91 | 92 | 94 | 95 | 97 | 99 | 100 | 102 | 1117 |

| 2014 | | | | | | | | | | | | | DIC. ACUM |
|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------------|-----------|
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DIC. ACUM | |
| 103 | 104 | 105 | 107 | 108 | 109 | 110 | 111 | 113 | 114 | 115 | 116 | 1.315 | |
| 152.258,05 | 153.932,89 | 155.626,15 | 157.338,04 | 159.068,76 | 160.818,52 | 162.587,52 | 164.375,98 | 166.184,12 | 168.012,14 | 169.860,28 | 171.728,74 | 1.941.791,21 | |
| 133.987,09 | 135.460,95 | 136.951,02 | 138.457,48 | 139.980,51 | 141.520,29 | 143.077,02 | 144.650,87 | 146.242,02 | 147.850,69 | 149.477,04 | 151.121,29 | 1.708.776,26 | |
| 18.270,97 | 18.471,95 | 18.675,14 | 18.880,57 | 19.088,25 | 19.298,22 | 19.510,50 | 19.725,12 | 19.942,09 | 20.161,46 | 20.383,23 | 20.607,45 | 233.014,94 | |
| ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DIC. ACUM | |
| 14.886,29 | 15.050,04 | 15.215,59 | 15.382,96 | 15.552,18 | 15.723,25 | 15.896,21 | 16.071,07 | 16.247,85 | 16.426,57 | 16.607,27 | 16.789,95 | 189.849,23 | |
| 43.875,39 | 44.358,02 | 44.845,96 | 45.339,26 | 45.838,00 | 46.342,21 | 46.851,98 | 47.367,35 | 47.888,39 | 48.415,16 | 48.947,73 | 49.486,16 | 559.555,61 | |
| 20.893,04 | 21.122,87 | 21.355,22 | 21.590,13 | 21.827,62 | 22.067,72 | 22.310,47 | 22.555,88 | 22.804,00 | 23.054,84 | 23.308,44 | 23.564,84 | 266.455,05 | |
| 39.174,46 | 39.605,38 | 40.041,03 | 40.481,49 | 40.926,78 | 41.376,98 | 41.832,12 | 42.292,28 | 42.757,49 | 43.227,82 | 43.703,33 | 44.184,07 | 499.603,23 | |
| 20.893,04 | 21.122,87 | 21.355,22 | 21.590,13 | 21.827,62 | 22.067,72 | 22.310,47 | 22.555,88 | 22.804,00 | 23.054,84 | 23.308,44 | 23.564,84 | 266.455,05 | |
| 12.535,83 | 12.673,72 | 12.813,13 | 12.954,08 | 13.096,57 | 13.240,63 | 13.386,28 | 13.533,53 | 13.682,40 | 13.832,90 | 13.985,07 | 14.138,90 | 159.873,03 | |
| 152.258,05 | 153.932,89 | 155.626,15 | 157.338,04 | 159.068,76 | 160.818,52 | 162.587,52 | 164.375,98 | 166.184,12 | 168.012,14 | 169.860,28 | 171.728,74 | 1.941.791,21 | |
| PRECIO | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | DIC. ACUM |
| 2.165,56 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 8 | 8 | 8 | 8 | 88 |
| 1.367,72 | 32 | 32 | 33 | 33 | 34 | 34 | 34 | 35 | 35 | 35 | 36 | 36 | 409 |
| 911,82 | 23 | 23 | 23 | 24 | 24 | 24 | 24 | 25 | 25 | 25 | 26 | 26 | 292 |
| 2.849,42 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 16 | 175 |
| 1.139,77 | 18 | 19 | 19 | 19 | 19 | 19 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 21 | 234 |
| 1.367,72 | 9 | 9 | 9 | 9 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 117 |
| | 103 | 104 | 105 | 107 | 108 | 109 | 110 | 111 | 113 | 114 | 115 | 116 | 1315 |

| SERVICIOS ACTUALES | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|--------------------------------------|------------------|-------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Asesorías Contables | 36.000,00 | 299.130,76 | 418.062,77 | 546.891,64 | 666.137,63 |
| Asesoría Tributaria | 12.800,00 | 105.294,03 | 144.092,10 | 192.505,86 | 234.480,45 |
| Asesoría Legal | 15.600,00 | 149.565,38 | 204.676,28 | 273.445,82 | 333.068,82 |
| Honorarios Compraventas | 5.500,00 | 52.347,88 | 71.636,70 | 95.706,04 | 116.574,09 |
| Honorarios por Trámite Visas | 5.320,00 | 45.467,88 | 62.221,59 | 83.127,53 | 101.252,92 |
| Honorarios por Marcas | 5.250,00 | 41.878,31 | 57.309,36 | 76.564,83 | 93.259,27 |
| Honorarios por Patentes | 5.250,00 | 41.878,31 | 57.309,36 | 76.564,83 | 93.259,27 |
| Honorarios por Elaboración Contratos | 2.400,00 | 22.434,81 | 30.701,44 | 41.016,87 | 49.960,32 |
| Honorarios por Jucios | 6.000,00 | 44.869,61 | 61.402,89 | 82.033,75 | 99.920,65 |
| Honorarios por Traducciones | 2.400,00 | 14.956,54 | 20.467,63 | 27.344,58 | 33.306,88 |
| TOTAL GENERADO EN EN AÑO | 96.520,00 | 817.823,50 | 1.127.880,12 | 1.495.201,73 | 1.821.220,29 |

| SERVICIOS A FUTURO | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---------------------------------|-------------------|-------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Empresas Offshore | 13.300,00 | 85.252,27 | 119.147,89 | 155.864,12 | 189.849,23 |
| Asesoría Empresas Familiares | 31.200,00 | 251.269,84 | 343.856,16 | 459.388,97 | 559.555,61 |
| Precios de Transferencia | 16.800,00 | 119.652,30 | 163.741,03 | 218.756,65 | 266.455,05 |
| Auditorías Financieras | 22.500,00 | 224.348,07 | 307.014,43 | 410.168,73 | 499.603,23 |
| Manejo de Nómina | 16.000,00 | 119.652,30 | 163.741,03 | 218.756,65 | 266.455,05 |
| Auditoría Tributaria | 10.800,00 | 71.791,38 | 98.244,62 | 131.253,99 | 159.873,03 |
| TOTAL GENERADO EN EN AÑO | 110.600,00 | 871.966,16 | 1.195.745,14 | 1.594.189,12 | 1.941.791,21 |

| SERVICIOS | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|--------------------|-------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Servicios Actuales | 96.520,00 | 817.823,50 | 1.127.880,12 | 1.495.201,73 | 1.821.220,29 |
| Servicios a Futuro | 110.600,00 | 871.966,16 | 1.195.745,14 | 1.594.189,12 | 1.941.791,21 |
| MONTO TOTAL | 207.120,00 | 1.689.789,66 | 2.323.625,26 | 3.089.390,85 | 3.763.011,50 |

GALLEGOS VALAREZO & NEIRA
SUELDOS Y SEGUROS DEL PERSONAL
(En Dólares)

NOMINA MENSUAL DEL AÑO 2010

| CARGO | SALARIOS | 12 | 12 | 12,15% | 12 | 24 | TOTAL |
|----------------------|----------------|---------------|----------------|---------------|------------------|---------------|-----------------|
| | | DECIMO CUARTO | DECIMO TERCERO | IESS | FONDO DE RESERVA | VACACIONES | SALARIO MENSUAL |
| Gerente General | 800,00 | 20,00 | 66,67 | 97,20 | 66,67 | 33,33 | 1083,87 |
| Abogado 1 | 500,00 | 20,00 | 41,67 | 60,75 | 41,67 | 20,83 | 684,92 |
| Abogado 2 | 500,00 | 20,00 | 41,67 | 60,75 | 41,67 | 20,83 | 684,92 |
| Abogado 3 | 500,00 | 20,00 | 41,67 | 60,75 | 41,67 | 20,83 | 684,92 |
| Abogado 4 | 500,00 | 20,00 | 41,67 | 60,75 | 41,67 | 20,83 | 684,92 |
| Gerente Financiero | 350,00 | 20,00 | 29,17 | 42,53 | 29,17 | 14,58 | 485,44 |
| Asistente Contable 1 | 350,00 | 20,00 | 29,17 | 42,53 | 29,17 | 14,58 | 485,44 |
| Asistente Contable 2 | 350,00 | 20,00 | 29,17 | 42,53 | 29,17 | 14,58 | 485,44 |
| Asistente Contable 3 | 350,00 | 20,00 | 29,17 | 42,53 | 29,17 | 14,58 | 485,44 |
| Asistente Contable 4 | 350,00 | 20,00 | 29,17 | 42,53 | 29,17 | 14,58 | 485,44 |
| Asistente Contable 5 | 350,00 | 20,00 | 29,17 | 42,53 | 29,17 | 14,58 | 485,44 |
| Asistente Contable 6 | 350,00 | 20,00 | 29,17 | 42,53 | 29,17 | 14,58 | 485,44 |
| Agente Judicial 1 | 240,00 | 20,00 | 20,00 | 29,16 | 20,00 | 10,00 | 339,16 |
| Agente Judicial 2 | 240,00 | 20,00 | 20,00 | 29,16 | 20,00 | 10,00 | 339,16 |
| Agente Judicial 3 | 240,00 | 20,00 | 20,00 | 29,16 | 20,00 | 10,00 | 339,16 |
| Agente Judicial 4 | 240,00 | 20,00 | 20,00 | 29,16 | 20,00 | 10,00 | 339,16 |
| Secretaria | 600,00 | 20,00 | 50,00 | 72,90 | 50,00 | 25,00 | 817,90 |
| Recepcionista | 400,00 | 20,00 | 33,33 | 48,60 | 33,33 | 16,67 | 551,93 |
| Mensajero 1 | 254,00 | 20,00 | 21,17 | 30,86 | 21,17 | 10,58 | 357,78 |
| Mensajero 2 | 260,00 | 20,00 | 21,67 | 31,59 | 21,67 | 10,83 | 365,76 |
| Mensajero 3 | 250,00 | 20,00 | 20,83 | 30,38 | 20,83 | 10,42 | 352,46 |
| TOTAL | 7974,00 | 420,00 | 664,50 | 968,84 | 664,50 | 332,25 | 11024,09 |
| | | 1260 | 1993,50 | | 2658,00 | | |

| | ANUAL | MENSUAL |
|---------------------|----------|---------|
| BENEFICIOS SOCIALES | 17001,00 | 2081,25 |
| IESS | 11626,09 | 968,84 |
| SUELDOS | 95688,00 | 7974,00 |

NOMINA MENSUAL DEL AÑO 2011

| CARGO | SALARIOS | 12 | 12 | 12,15% | 12 | 24 | TOTAL |
|----------------------|----------------|---------------|----------------|---------------|------------------|---------------|-----------------|
| | | DECIMO CUARTO | DECIMO TERCERO | IESS | FONDO DE RESERVA | VACACIONES | SALARIO MENSUAL |
| Gerente General | 823,20 | 20,58 | 68,60 | 100,02 | 68,60 | 34,30 | 1115,30 |
| Abogado 1 | 514,50 | 20,58 | 42,88 | 62,51 | 42,88 | 21,44 | 704,78 |
| Abogado 2 | 514,50 | 20,58 | 42,88 | 62,51 | 42,88 | 21,44 | 704,78 |
| Abogado 3 | 514,50 | 20,58 | 42,88 | 62,51 | 42,88 | 21,44 | 704,78 |
| Abogado 4 | 514,50 | 20,58 | 42,88 | 62,51 | 42,88 | 21,44 | 704,78 |
| Gerente Financiero | 360,15 | 20,58 | 30,01 | 43,76 | 30,01 | 15,01 | 499,52 |
| Asistente Contable 1 | 360,15 | 20,58 | 30,01 | 43,76 | 30,01 | 15,01 | 499,52 |
| Asistente Contable 2 | 360,15 | 20,58 | 30,01 | 43,76 | 30,01 | 15,01 | 499,52 |
| Asistente Contable 3 | 360,15 | 20,58 | 30,01 | 43,76 | 30,01 | 15,01 | 499,52 |
| Asistente Contable 4 | 360,15 | 20,58 | 30,01 | 43,76 | 30,01 | 15,01 | 499,52 |
| Asistente Contable 5 | 360,15 | 20,58 | 30,01 | 43,76 | 30,01 | 15,01 | 499,52 |
| Asistente Contable 6 | 360,15 | 20,58 | 30,01 | 43,76 | 30,01 | 15,01 | 499,52 |
| Agente Judicial 1 | 246,96 | 20,58 | 20,58 | 30,01 | 20,58 | 10,29 | 349,00 |
| Agente Judicial 2 | 246,96 | 20,58 | 20,58 | 30,01 | 20,58 | 10,29 | 349,00 |
| Agente Judicial 3 | 246,96 | 20,58 | 20,58 | 30,01 | 20,58 | 10,29 | 349,00 |
| Agente Judicial 4 | 246,96 | 20,58 | 20,58 | 30,01 | 20,58 | 10,29 | 349,00 |
| Secretaria | 617,40 | 20,58 | 51,45 | 75,01 | 51,45 | 25,73 | 841,62 |
| Recepcionista | 411,60 | 20,58 | 34,30 | 50,01 | 34,30 | 17,15 | 567,94 |
| Mensajero 1 | 261,37 | 20,58 | 21,78 | 31,76 | 21,78 | 10,89 | 368,15 |
| Mensajero 2 | 267,54 | 20,58 | 22,30 | 32,51 | 22,30 | 11,15 | 376,36 |
| Mensajero 3 | 257,25 | 20,58 | 21,44 | 31,26 | 21,44 | 10,72 | 362,68 |
| TOTAL | 8205,25 | 432,18 | 683,77 | 996,94 | 683,77 | 341,89 | 11343,79 |
| | | 5186,16 | 8205,25 | | 8205,25 | | |

| | ANUAL | MENSUAL |
|---------------------|----------|---------|
| BENEFICIOS SOCIALES | 17494,03 | 2141,61 |
| IESS | 11963,25 | 996,94 |
| SUELDOS | 98462,95 | 8205,25 |

NOMINA MENSUAL DEL AÑO 2012

| CARGO | SALARIOS | 12 | 12 | 12,15% | 12 | 24 | TOTAL |
|----------------------|----------------|---------------|----------------|----------------|------------------|---------------|-----------------|
| | | DECIMO CUARTO | DECIMO TERCERO | IESS | FONDO DE RESERVA | VACACIONES | SALARIO MENSUAL |
| Gerente General | 842,13 | 21,05 | 70,18 | 102,32 | 70,18 | 35,09 | 1140,95 |
| Abogado 1 | 526,33 | 21,05 | 43,86 | 63,95 | 43,86 | 21,93 | 720,99 |
| Abogado 2 | 526,33 | 21,05 | 43,86 | 63,95 | 43,86 | 21,93 | 720,99 |
| Abogado 3 | 526,33 | 21,05 | 43,86 | 63,95 | 43,86 | 21,93 | 720,99 |
| Abogado 4 | 526,33 | 21,05 | 43,86 | 63,95 | 43,86 | 21,93 | 720,99 |
| Gerente Financiero | 368,43 | 21,05 | 30,70 | 44,76 | 30,70 | 15,35 | 511,01 |
| Asistente Contable 1 | 368,43 | 21,05 | 30,70 | 44,76 | 30,70 | 15,35 | 511,01 |
| Asistente Contable 2 | 368,43 | 21,05 | 30,70 | 44,76 | 30,70 | 15,35 | 511,01 |
| Asistente Contable 3 | 368,43 | 21,05 | 30,70 | 44,76 | 30,70 | 15,35 | 511,01 |
| Asistente Contable 4 | 368,43 | 21,05 | 30,70 | 44,76 | 30,70 | 15,35 | 511,01 |
| Asistente Contable 5 | 368,43 | 21,05 | 30,70 | 44,76 | 30,70 | 15,35 | 511,01 |
| Asistente Contable 6 | 368,43 | 21,05 | 30,70 | 44,76 | 30,70 | 15,35 | 511,01 |
| Agente Judicial 1 | 252,64 | 21,05 | 21,05 | 30,70 | 21,05 | 10,53 | 357,02 |
| Agente Judicial 2 | 252,64 | 21,05 | 21,05 | 30,70 | 21,05 | 10,53 | 357,02 |
| Agente Judicial 3 | 252,64 | 21,05 | 21,05 | 30,70 | 21,05 | 10,53 | 357,02 |
| Agente Judicial 4 | 252,64 | 21,05 | 21,05 | 30,70 | 21,05 | 10,53 | 357,02 |
| Secretaria | 631,60 | 21,05 | 52,63 | 76,74 | 52,63 | 26,32 | 860,97 |
| Recepcionista | 421,07 | 21,05 | 35,09 | 51,16 | 35,09 | 17,54 | 581,00 |
| Mensajero 1 | 267,38 | 21,05 | 22,28 | 32,49 | 22,28 | 11,14 | 376,62 |
| Mensajero 2 | 273,69 | 21,05 | 22,81 | 33,25 | 22,81 | 11,40 | 385,02 |
| Mensajero 3 | 263,17 | 21,05 | 21,93 | 31,97 | 21,93 | 10,97 | 371,02 |
| TOTAL | 8393,97 | 442,05 | 699,50 | 1019,87 | 699,50 | 349,75 | 11604,63 |
| | | 5304,60 | 8393,97 | | 8393,97 | | |

| | ANUAL | MENSUAL |
|---------------------|-----------|---------|
| BENEFICIOS SOCIALES | 17895,55 | 2190,79 |
| IESS | 12238,40 | 1019,87 |
| SUELDOS | 100727,60 | 8393,97 |

NOMINA MENSUAL DEL AÑO 2013

| CARGO | SALARIOS | 12 | 12 | 12,15% | 12 | 24 | TOTAL |
|----------------------|----------------|---------------|----------------|----------------|------------------|---------------|-----------------|
| | | DECIMO CUARTO | DECIMO TERCERO | IESS | FONDO DE RESERVA | VACACIONES | SALARIO MENSUAL |
| Gerente General | 856,45 | 21,41 | 71,37 | 104,06 | 71,37 | 35,69 | 1160,35 |
| Abogado 1 | 535,28 | 21,41 | 44,61 | 65,04 | 44,61 | 22,30 | 733,24 |
| Abogado 2 | 535,28 | 21,41 | 44,61 | 65,04 | 44,61 | 22,30 | 733,24 |
| Abogado 3 | 535,28 | 21,41 | 44,61 | 65,04 | 44,61 | 22,30 | 733,24 |
| Abogado 4 | 535,28 | 21,41 | 44,61 | 65,04 | 44,61 | 22,30 | 733,24 |
| Gerente Financiero | 374,70 | 21,41 | 31,22 | 45,53 | 31,22 | 15,61 | 519,69 |
| Asistente Contable 1 | 374,70 | 21,41 | 31,22 | 45,53 | 31,22 | 15,61 | 519,69 |
| Asistente Contable 2 | 374,70 | 21,41 | 31,22 | 45,53 | 31,22 | 15,61 | 519,69 |
| Asistente Contable 3 | 374,70 | 21,41 | 31,22 | 45,53 | 31,22 | 15,61 | 519,69 |
| Asistente Contable 4 | 374,70 | 21,41 | 31,22 | 45,53 | 31,22 | 15,61 | 519,69 |
| Asistente Contable 5 | 374,70 | 21,41 | 31,22 | 45,53 | 31,22 | 15,61 | 519,69 |
| Asistente Contable 6 | 374,70 | 21,41 | 31,22 | 45,53 | 31,22 | 15,61 | 519,69 |
| Agente Judicial 1 | 256,93 | 21,41 | 21,41 | 31,22 | 21,41 | 10,71 | 363,09 |
| Agente Judicial 2 | 256,93 | 21,41 | 21,41 | 31,22 | 21,41 | 10,71 | 363,09 |
| Agente Judicial 3 | 256,93 | 21,41 | 21,41 | 31,22 | 21,41 | 10,71 | 363,09 |
| Agente Judicial 4 | 256,93 | 21,41 | 21,41 | 31,22 | 21,41 | 10,71 | 363,09 |
| Secretaria | 642,34 | 21,41 | 53,53 | 78,04 | 53,53 | 26,76 | 875,61 |
| Recepcionista | 428,22 | 21,41 | 35,69 | 52,03 | 35,69 | 17,84 | 590,88 |
| Mensajero 1 | 271,92 | 21,41 | 22,66 | 33,04 | 22,66 | 11,33 | 383,02 |
| Mensajero 2 | 278,35 | 21,41 | 23,20 | 33,82 | 23,20 | 11,60 | 391,56 |
| Mensajero 3 | 267,64 | 21,41 | 22,30 | 32,52 | 22,30 | 11,15 | 377,33 |
| TOTAL | 8536,66 | 449,61 | 711,39 | 1037,20 | 711,39 | 355,69 | 11801,95 |
| | | 5395,32 | 8536,66 | | 8536,66 | | |

| | ANUAL | MENSUAL |
|---------------------|-----------|---------|
| BENEFICIOS SOCIALES | 18200,32 | 2228,08 |
| IESS | 12446,46 | 1037,20 |
| SUELDOS | 102439,97 | 8536,66 |

NOMINA MENSUAL DEL AÑO 2014

| CARGO | SALARIOS | 12 | 12 | 12,15% | 12 | 24 | TOTAL |
|----------------------|----------------|---------------|----------------|----------------|------------------|---------------|-----------------|
| | | DECIMO CUARTO | DECIMO TERCERO | IESS | FONDO DE RESERVA | VACACIONES | SALARIO MENSUAL |
| Gerente General | 865,87 | 21,65 | 72,16 | 105,20 | 72,16 | 36,08 | 1173,11 |
| Abogado 1 | 541,17 | 21,65 | 45,10 | 65,75 | 45,10 | 22,55 | 741,31 |
| Abogado 2 | 541,17 | 21,65 | 45,10 | 65,75 | 45,10 | 22,55 | 741,31 |
| Abogado 3 | 541,17 | 21,65 | 45,10 | 65,75 | 45,10 | 22,55 | 741,31 |
| Abogado 4 | 541,17 | 21,65 | 45,10 | 65,75 | 45,10 | 22,55 | 741,31 |
| Gerente Financiero | 378,82 | 21,65 | 31,57 | 46,03 | 31,57 | 15,78 | 525,42 |
| Asistente Contable 1 | 378,82 | 21,65 | 31,57 | 46,03 | 31,57 | 15,78 | 525,42 |
| Asistente Contable 2 | 378,82 | 21,65 | 31,57 | 46,03 | 31,57 | 15,78 | 525,42 |
| Asistente Contable 3 | 378,82 | 21,65 | 31,57 | 46,03 | 31,57 | 15,78 | 525,42 |
| Asistente Contable 4 | 378,82 | 21,65 | 31,57 | 46,03 | 31,57 | 15,78 | 525,42 |
| Asistente Contable 5 | 378,82 | 21,65 | 31,57 | 46,03 | 31,57 | 15,78 | 525,42 |
| Asistente Contable 6 | 378,82 | 21,65 | 31,57 | 46,03 | 31,57 | 15,78 | 525,42 |
| Agente Judicial 1 | 259,76 | 21,65 | 21,65 | 31,56 | 21,65 | 10,82 | 367,09 |
| Agente Judicial 2 | 259,76 | 21,65 | 21,65 | 31,56 | 21,65 | 10,82 | 367,09 |
| Agente Judicial 3 | 259,76 | 21,65 | 21,65 | 31,56 | 21,65 | 10,82 | 367,09 |
| Agente Judicial 4 | 259,76 | 21,65 | 21,65 | 31,56 | 21,65 | 10,82 | 367,09 |
| Secretaria | 649,40 | 21,65 | 54,12 | 78,90 | 54,12 | 27,06 | 885,25 |
| Recepcionista | 432,94 | 21,65 | 36,08 | 52,60 | 36,08 | 18,04 | 597,38 |
| Mensajero 1 | 274,91 | 21,65 | 22,91 | 33,40 | 22,91 | 11,45 | 387,24 |
| Mensajero 2 | 281,41 | 21,65 | 23,45 | 34,19 | 23,45 | 11,73 | 395,88 |
| Mensajero 3 | 270,58 | 21,65 | 22,55 | 32,88 | 22,55 | 11,27 | 381,48 |
| TOTAL | 8630,57 | 454,65 | 719,21 | 1048,61 | 719,21 | 359,61 | 11931,87 |
| | | 5455,80 | 8630,57 | | 8630,57 | | |

| | ANUAL | MENSUAL |
|---------------------|-----------|---------|
| BENEFICIOS SOCIALES | 18401,65 | 2252,68 |
| IESS | 12583,37 | 1048,61 |
| SUELDOS | 103566,81 | 8630,57 |

PREMISAS DE TRABAJO

| | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|--------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Inflación Esperada | 3,50% | 2,90% | 2,30% | 1,70% | 1,10% |
| S.M.V.G. | \$ 218,00 | \$ 224,32 | \$ 229,48 | \$ 233,38 | \$ 235,95 |
| Tasa Referencial Activa | 10,26% | 10,28% | 10,30% | 10,32% | 10,34% |
| Tasa Referencial Pasiva | 4,92% | 4,93% | 4,94% | 4,95% | 4,96% |
| Sueldo Básico Unificado | \$ 240,00 | \$ 246,96 | \$ 252,64 | \$ 256,93 | \$ 259,76 |

| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|--------------------|------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| INDICE | | AÑO1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| INFLACION | | 2,90% | 3,00% | 3,20% | 3,60% | 3,50% |
| T ACTIVA | | 12,16% | 12,30% | 13,15% | 12,70% | 13,11% |
| T PASIVA | | 4,60% | 4,20% | 4,70% | 4,00% | 4,30% |
| CRECIMIENTO | | 10% | 15% | 15% | 20% | 30% |
| IVA | 12% | 12% | 12% | 12% | 12% | 12% |
| UTILIDAD | 30% | 20% | 20% | 20% | 20% | 20% |

| TASA DE DESCUENTOS | |
|----------------------------|--------|
| Tasa de Descuento 1 | 11,09% |
| Tasa de Descuento 2 | 10,51% |
| Tasa de Descuento 3 | 9,92% |
| Tasa de Descuento 4 | 9,34% |
| Tasa de Descuento 5 | 8,75% |

GALLEGOS VALAREZO & NEIRA
DEPRECIACIONES
(EN DÓLARES)

| | |
|-----------------------|-------------------|
| ACTIVO FIJO | 112.104,91 |
| Muebles de Oficina | 20.994,91 |
| Equipo de Oficina | 2.950,00 |
| Equipo de Computación | 12.360,00 |
| Vehículos | 75.800,00 |

DEPRECIACIÓN

| Cuentas | Costo Historico | - | Valor residual | = | Valor a Depreciar | x | % Legal | = | Gasto a depreciar |
|-----------------------|-----------------|---|----------------|---|-------------------|---|---------|---|-------------------|
| Muebles de Oficina | 20.994,91 | - | 0,00 | = | 20.994,91 | x | 10% | = | 2.099,49 |
| Equipo de Oficina | 2.950,00 | - | 0,00 | = | 2.950,00 | x | 10% | = | 295,00 |
| Equipo de Computación | 12.360,00 | - | 0,00 | = | 12.360,00 | x | 33% | = | 4.119,59 |
| Vehículos | 75.800,00 | - | 0,00 | = | 75.800,00 | x | 20,00% | = | 15.160,00 |
| | | | | | | | | | 21.674,08 |

| Activo Fijo | Nombre | Cantidad | Valor Unitario | TOTAL | Dep. Anual | Dep. Mensual | IVA Pagado |
|-------------------|---------------------|----------|----------------|------------------|------------|--------------|----------------|
| Muebles y Enseres | Escritorios | 21 | 420,00 | 8.820,00 | 2.099,49 | 174,96 | 1058,40 |
| | Sillas con espaldar | 25 | 98,00 | 2.450,00 | 2.099,49 | 174,96 | 294,00 |
| | Mesa Grande | 2 | 240,00 | 480,00 | 2.099,49 | 174,96 | 57,60 |
| | Archivadores | 30 | 85,60 | 2.568,00 | 2.099,49 | 174,96 | 308,16 |
| | Sillas Sencillas | 15 | 35,00 | 525,00 | 2.099,49 | 174,96 | 63,00 |
| | Mueble de televisor | 1 | 770,00 | 770,00 | 2.099,49 | 174,96 | 92,40 |
| | Juego de Muebles | 1 | 1865,91 | 1.865,91 | 2.099,49 | 174,96 | 223,91 |
| | Libreros | 6 | 586,00 | 3.516,00 | 2.099,49 | 174,96 | 421,92 |
| | | | | 20.994,91 | | | 2519,39 |

| Activo Fijo | Nombre | Cantidad | Valor Unitario | TOTAL | Dep. Anual | Dep. Mensual | IVA Pagado |
|-------------------|--------------------|----------|----------------|----------------|------------|--------------|---------------|
| Equipo de Oficina | Televisores de 29" | 1 | 850,00 | 850,00 | 295,00 | 24,58 | 102,00 |
| | DVD | 1 | 120,00 | 120,00 | 295,00 | 24,58 | 14,40 |
| | Teléfonos | 16 | 35,00 | 560,00 | 295,00 | 24,58 | 67,20 |
| | Fax | 2 | 155,00 | 310,00 | 295,00 | 24,58 | 37,20 |
| | Calculadoras | 20 | 12,00 | 240,00 | 295,00 | 24,58 | 28,80 |
| | Intercomunicadores | 2 | 45,00 | 90,00 | 295,00 | 24,58 | 10,80 |
| | Retroproyector | 1 | 780,00 | 780,00 | 295,00 | 24,58 | 93,60 |
| | | | | <u>2950,00</u> | | | <u>354,00</u> |

| Activo Fijo | Nombre | Cantidad | Valor Unitario | TOTAL | Dep. Anual | Dep. Mensual | IVA Pagado |
|-----------------------|--------------|----------|----------------|-----------------|------------|--------------|----------------|
| Equipo de Computación | Computadoras | 12 | 980,00 | 11760,00 | 4.119,59 | 343,30 | 1411,20 |
| | Impresoras | 5 | 120,00 | 600,00 | 4.119,59 | 343,30 | 72,00 |
| | | | | <u>12360,00</u> | | | <u>1483,20</u> |

| Activo Fijo | Nombre | Cantidad | Valor Unitario | TOTAL | Dep. Anual | Dep. Mensual | IVA Pagado |
|-------------------|--------|----------|----------------|-----------------|------------|--------------|----------------|
| Equipo de Oficina | Autos | 4 | 18950,00 | 75800,00 | 15.160,00 | 1263,33 | 9096,00 |
| | | | | <u>75800,00</u> | | | <u>9096,00</u> |

| | |
|-------------------------|-----------------|
| TOTAL IVA PAGADO | <u>13452,59</u> |
|-------------------------|-----------------|

| | |
|----------------------|----------------|
| TOTAL MENSUAL | <u>1806,17</u> |
|----------------------|----------------|

GALLEGOS VALAREZO & NEIRA
AMORTIZACIONES
(EN DÓLARES)

| | |
|----------------------|--------|
| OTROS ACTIVOS | 542,00 |
| Licencias-Software | 460,00 |
| Marcas y Patentes | 82,00 |

| CUENTAS | Valor Actual | Amortización |
|--------------------|---------------------|---------------------|
| Licencias-Software | 460,00 | 76,67 |
| Marcas y Patentes | 82,00 | 13,67 |

AMORTIZACIONES (5 años)

| CUENTAS | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Utilería y menaje | 76,67 | 153,33 | 230,00 | 306,67 | 383,33 |
| Gastos de Constitución | 13,67 | 27,33 | 41,00 | 54,67 | 68,33 |

Amortización Mensual

| CUENTAS | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Utilería y menaje | 6,39 | 12,78 | 19,17 | 25,56 | 31,94 |
| Gastos de Constitución | 1,14 | 2,28 | 3,42 | 4,56 | 5,69 |

EGRESOS

| Nº | Concepto | Mensual | Anual | | | | |
|----|-----------------------------|---------|------------|-------------|------------|------------|------------|
| | | | Primer Año | Segundo Año | Tercer Año | Cuarto Año | Quinto Año |
| 1 | Arriendo | 1667,16 | 1667,16 | 1715,51 | 1754,96 | 1784,80 | 1804,43 |
| 2 | Servicio Telefonico Fijo | 724,84 | 724,84 | 745,86 | 763,02 | 775,99 | 784,52 |
| 4 | Servicio telefonico Celular | 717,61 | 717,61 | 738,42 | 755,40 | 768,25 | 776,70 |
| 3 | Servicio Luz | 63,18 | 63,18 | 65,01 | 66,51 | 67,64 | 68,38 |
| 4 | Servicio Agua | 58 | 58 | 59,68 | 61,05 | 62,09 | 62,78 |
| 5 | Publicidad | 381,48 | 381,48 | 392,54 | 401,57 | 408,40 | 412,89 |
| 6 | Utiles de oficina | 160 | 160 | 164,64 | 168,43 | 171,29 | 173,17 |
| 7 | Internet | 260 | 260 | 267,54 | 273,69 | 278,35 | 281,41 |
| 8 | Parqueaderos | 250 | 250 | 257,25 | 263,17 | 267,64 | 270,58 |